CÁMARA DE REPRESENTANTES
XLVIIa. Legislatura

DIVISIÓN PROCESADORA DE DOCUMENTOS

Nº 2181 de 2014

S/C

Comisión de Industria,
Energía y Minería

CÁMARA DE LA VESTIMENTA Y
SINDICATO DE LA AGUJA

MONTEVIDEOGAS

EFICE S.A.

Versión taquigráfica de la reunión realizada
el día 9 de julio de 2014

(Sin corregir)

Presiden: Señores Representantes Walter Verri, Presidente y Carlos Varela Nestier, Vicepresidente.

Miembros: Señores Representantes Saúl Aristimuño, Julio Battistoni y Álvaro Delgado.

Invitados: Por Cámara de la Vestimenta, señores Luis Badano y Elbio Fuscaldo e ingeniero Jorge Rey, delegados empresariales en la Comisión Asesora y en la Comisión Sectorial; y por Sindicato de la Aguja señora Flor de Lis Feijóo y señor Ricardo Moreira.

Por MontevideoGas, ingenieros Carlos Bellomo, Gerente General, Marcelo Busquets, Gerente de Recursos Humanos y doctor Fernando Pérez Tabó, Asesor.

Por Efice S.A. señores Néstor Gómez Alcorta, Gerente General y Guillermo Pons, Gerente Comercial.

═══════II═══════

SEÑOR PRESIDENTE (Verri).- Habiendo número, está abierta la reunión.

Antes de recibir a la delegación, quiero comentar a los señores Diputados que se distribuirá por parte de Secretaría un CD con información de legislación comparada vinculada con el proyecto de ley "Portabilidad Numérica Móvil".

(Ingresan a Sala representantes de la Cámara de la Vestimenta y del Sindicato de la Aguja)

——La Comisión de Industria, Energía y Minería tiene el agrado de recibir a integrantes de la Cámara de la Vestimenta y del Sindicato de la Aguja, quienes ya han venido en otras oportunidades. En representación de la Comisión Asesora y de la Comisión Sectorial, nos visitan el ingeniero Jorge Rey y los señores Luis Badano y Elbio Fuscaldo. Por el Sindicato de la Aguja, se hicieron presentes la señora Flor de Lis Feijóo y el señor Ricardo Moreira.

La convocatoria fue solicitada por el Diputado Delgado, a fin de conversar sobre la ley vigente relativa al fomento de la industria de la vestimenta.

SEÑOR DELGADO.- Me alegra mucho que nos visite la Cámara de la Vestimenta junto con los trabajadores del sector, porque todos han venido trabajando en conjunto, y están preocupados y ocupados en la sobrevivencia de un sector bastante amenazado.

El motivo de la convocatoria tiene que ver con la evaluación de la Ley N° 18.846, de mayo de 2013, sobre el fortalecimiento del sector de la vestimenta. Me refiero a la evaluación que se realizó sobre el impacto de esta ley en el sector.

Más allá de si el mecanismo es idóneo o no, pensamos que de aplicarse en su totalidad podría servir de paliativo. Esperábamos encontrar otra situación. Sin embargo, vemos que las exportaciones del sector de la vestimenta siguen cayendo. En este semestre las exportaciones disminuyeron aproximadamente un 25% con respecto al mismo semestre del año pasado; estoy hablando de entre US$ 10:000.000 y US$ 11:000.000. A su vez, en el 2013, las exportaciones representaron aproximadamente US$ 24:000.000.

Por otra parte, las importaciones siguen aumentando en forma importante. Las proyecciones realizadas muestran que estas representan entre US$ 240:000.000 y US$ 250:000.000. Recordemos que en el 2004 representaban US$ 37:000.000.

A esto cabe agregar que la cantidad de trabajadores afiliados al sector disminuyó en términos bastante significativos, de acuerdo con el diagnóstico que teníamos cuando se aprobó la ley. Asimismo, el informalismo aumentó.

Algunos artículos de la ley tienen que ver con la subvención de las empresas. Este proceso ha venido funcionando un poco lento.

También queremos conocer vuestra opinión sobre el pago de los trabajadores afiliados al BPS, y sobre los otros dos componentes de la ley, que tienen que ver con la trazabilidad, que era el otro elemento que condicionaba el informalismo y generaba todo un tema vinculado con la regulación de la formalidad del comercio de la vestimenta nacional y, fundamentalmente, importada.

Queremos saber cómo son las condiciones para importar, y si en nuestro país hay un registro de empresas que importan prendas.

El tercer elemento que abordaba la ley era la regulación del trabajo a domicilio, en un intento de "aggiornar" la legislación de 1940.

Esta Comisión junto con el Poder Ejecutivo, fue la impulsora del proyecto original, y de común acuerdo con los actores sociales, se impulsó esta ley que daba subvención a partir de tres componentes, con contrapartida de las empresas y de los trabajadores; la trazabilidad y la regulación del trabajo a domicilio que tenía US$ 27:500.000 en siete años; que había determinados montos gradientes de desembolso de acuerdo a proyectos por año; que había una Comisión tripartita que trabajaría en el control y monitoreo, y estaba previsto hacer una evaluación ante el Parlamento de la aplicación de la misma. Tengamos en cuenta que se preveía la utilización de plata ajena, en este caso del Estado; estamos hablando de subvenciones o subsidios.

Creo que es necesario ayudar en determinadas situaciones, porque el costo de no hacerlo es mucho peor, ya que los sectores se siguen deteriorando.

Este sector involucra, sobre todo, mano de obra de mujeres, jefas de hogar, donde la tasa de desocupación es más alta que el promedio. Hemos visitado varios talleres, y la verdad que en algunos casos las situaciones son dramáticas.

Asimismo, las medidas argentinas complicaron aún más el tema.

Queremos aprovechar para conocer la versión de los actores sociales y del Ministerio de Industria, Energía y Minería. Como dije, en la propia ley está prevista esta evaluación en el Parlamento, lo que es muy importante porque se trata de dineros públicos, por lo que conocer el impacto y la eficiencia del gasto y de la inversión, vale la pena. En el caso que haya que corregir cosas, esta será una oportunidad para mejorar.

SEÑOR FUSCALDO.- Estuvimos aquí el año pasado por "motu proprio". En aquella oportunidad, la Dirección Nacional de Industrias no estuvo dispuesta a participar porque aún no tenía un informe acabado.

En ese momento dijimos que la ley no estaba funcionando, y previmos que las exportaciones iban a bajar, y a posicionarse por debajo de los US$ 30:000.000. Nos equivocamos; en realidad, fueron US$ 24:000.000; es decir, nos equivocamos por optimistas.

Con respecto a la evaluación de la ley, compartimos el informe cien por cien. La única observación que quiero agregar es que esta evaluación está validada por los empresarios y los trabajadores. Sin embargo, tenemos algunas piedras en el zapato.

Básicamente, lo que se aplicó fue la primera parte, los subsidios, ya sea porque no había sanciones o porque no estaba de acuerdo el representante del Ministerio de Economía y Finanzas. Cada propuesta que se hizo murió en el tiempo o por una negativa. Creemos que esto se debe atacar por todos los flancos. Recordemos que la ley tiene tres partes.

Uno de los temas claves es la trazabilidad, porque evita el trabajo informal, el contrabando, todas las cosas que de alguna manera desnaturalizan el negocio.

En el mercado interno el problema serio es que al no haber etiquetado, nadie controla. El encargado del control es el Área de Defensa del Consumidor. Me refiero a la aplicación de un Decreto del año 1999. Desde ese año nos dicen que no tienen gente para controlar y que nosotros deberíamos denunciar, con lo cual tenemos que dejar de hacer el trabajo de empresarios para pasar a hacer el de inspectores, lo cual me parece que no es correcto, además de no ser nuestra misión. Últimamente, tomaron diez más e iban a empezar por otro lado, no por vestimenta.

En Uruguay -discúlpeseme la expresión-, solemos hacernos gárgaras con que somos muy legalistas y cumplimos con todo, pero no solo no cumplimos con el Decreto

N° 99, sino que estamos omisos con internalizar la Resolución N° 33/07 del Grupo de Mercado Común, que dice: "Los Estados Partes deberán incorporar la presente Resolución a sus ordenamientos jurídicos nacionales antes de 1/VII/2008". Quiere decir que desde el 1º de julio de 2008 estamos omisos en aplicar este sistema de etiquetado.

Obviamente, esto se planteó en la Comisión y vino gente de la Asesoría Política Comercial para hablar del tema. Nos dijeron: "Casi no hay textiles; esto es bastante complejo para los textiles, ¿les parece bien aplicarlo solo para vestimenta?". Respondimos: "Nos parece bien; empecemos por vestimenta y después se ve si lo tenemos que ampliar a otros rubros". Hace un año y medio que se trató esto y todavía estamos esperando. Personalmente, hice consultas acerca de si había algún impedimento político para que esto funcione y se me dijo que no había ninguno. También se me dijo que iban a averiguar en qué estaba esto, ya que es un trámite administrativo, y que me avisarían. Como luego de una semana nadie me avisó nada, envié un mail, y todavía estoy esperando la respuesta. Me parece que está claro que no hay voluntad política para hacerlo.

Por otra parte, Uruguay tiene un compromiso con Brasil y Argentina de aumentar el arancel externo de vestimenta a 35%. Todas las veces que consultamos nos dijeron que esto era un elemento de negociación que había usado Uruguay para cambiarlo por algo. Creo que debe valer poco para los demás porque hace siete años que está y nunca lo cambiamos por nada, y lo que estamos haciendo es pegarnos un tiro en un pie.

Creo que en este tema hay dos visiones de que esto funciona: la del Ministerio de Industria, Energía y Minería -del Poder Ejecutivo en su conjunto- y la del Parlamento. Me da la sensación de que en algún lado esto se traba y siempre aparece la piedra en el zapato para que no funcione. Hay cosas que son bastante sintomáticas.

En la Rendición de Cuentas que está a consideración del Parlamento, en la parte de subsidios específicos —en las páginas 22, 23, 28-, se mencionan los subsidios a la vestimenta. Como es algo que no da resultado, se lee entre líneas para qué lo vamos a seguir haciendo. Sin embargo, en una tablita donde están todos los subsidios detallados -página 28- se promociona una inversión de US$ 247:000.000; en Zona Franca, US$ 313:000.000; en los Free Shops, US$ 100:000.000, y al subsidio textil-vestimenta se asigna US$ 4:000.000, que representa 0,01%. Tres páginas de cuatrocientos ochenta, es algo así como 0,6%. Entonces, estamos asignando 0,6% de conversación a un monto que dice que es 0,01%. Técnicamente estoy seguro de que no hay errores, pero me parece que hay un componente de política económica o ideológico por el cual se intenta cambiar el modelo productivo, pero en lugar de hacerlo, generando industrias de mejor nivel, se hace destruyendo las de menor nivel, con lo cual le pegamos a la gente que está más abajo. Esto lo digo porque hay declaraciones en la prensa que lo explican claramente, que van en contra de lo que dice la ley.

El 1º de agosto de 2013, el ex Ministro Lorenzo decía que el sector fabril es actualmente más competitivo, más eficiente, más chico, ya que tras un ajuste muy importante se extinguieron, prácticamente, ramas como la textil, vestimenta y calzado. Me parece que esto no era lo que quería el Parlamento. Creo que Gobierno hay uno solo.

Con respecto a la explosión de las importaciones, Brasil ha hecho un trabajo interesante. Mostró la inconsistencia de los datos de estuario, entre lo que exporta China y lo que recibe Brasil. En 2004, China exportaba a Brasil treinta mil toneladas, pero le llegaban oficialmente quince mil. Es decir, la aduana brasilera recibía quince mil toneladas y salían treinta mil de China. Eso se produjo en 2004, 2005, 2006 y 2007, pero en 2008 se logró corregir. No estamos inventando nada, aquí tengo los números. Este

análisis nunca se hizo y me parece que habría que hacer uno de este tipo en la Universidad, pues es muy interesante.

En cuanto a por qué cayó la exportación, en el mercado interno ya sabemos dónde está el problema o parte de él. En las exportaciones el problema es relativamente simple. Uruguay tiene la enfermedad holandesa -esto lo conocen todos los economistas-, es decir, tenemos la moneda preciada, no somos competitivos. Eso genera que cuanto mayor valor agregado tengan los productos, sean menos competitivos, porque la parte más importante de la carga fiscal está en la mano de obra, directa o indirectamente, ya sea a través del IVA, de las cargas sociales. Como en todo el mundo y en toda la historia, los que pagan los impuestos son los que trabajan, que son los de la clase media; los ricos no se dejan cobrar y los pobres no tienen plata, para decirlo sencillamente.

Hay una tabla que publica habitualmente el Banco Central, actualizada a mayo de 2014, que establece que el indicador del tipo de cambio efectivo global es 82%. Eso implicaría que hoy el tipo de cambio debería estar a $ 27,75 para poder ser competitivo y estar en pie de igualdad con todo el mundo; pero en la región esto es mucho más importante. Entonces, cuando la receta es si no se puede exportar a la Argentina, hay que buscar otros mercados, nos topamos con este problema. El otro lugar que queda es Brasil, pero en el caso particular de este país, el tipo de cambio debería estar a $ 27,11 para quedar en paridad con respecto a 2010. En realidad, fue en el año 2007 en el que la vestimenta fue competitiva, y estaba en el orden de US$ 50:000.000, US$ 55:000.000; con respecto a eso, deberíamos estar en $ 29. Nadie pretende que se modifique el tipo de cambio o la política económica de Uruguay -sabemos que hay un dilema inflación-tipo de cambio-, pero tendríamos que hacer correctivos a algunos sectores para compensar esta anomalía. No podemos medir a todos con la misma vara. Para atender algunas de estas cosas estaba la ley.

No voy a reiterar cifras que dio el señor Diputado Delgado, pero sí a destacar algunas, que no son menos importantes. La pérdida de trabajos formales en 2012 representó una pérdida fiscal de US$ 41:000.000 y en 2013, US$ 45:000.000. Quiero señalar también que los US$ 4:000.000 que se le asignan a la vestimenta son ciertos teóricamente. En realidad, los empresarios recibieron US$ 2:000.000, que se desglosan así: US$ 1:650.000 por distribución de acuerdo a la masa salarial y US$ 350.000 de inversiones; habiendo US$ 1:600.000 disponible. Al estar disponible esa cantidad y utilizar nada más que US$ 350.000, la señal es clarísima en cuanto a que los empresarios no ven que hay perspectivas, pues regalándoles el 40% tampoco invierten. Se ha convertido en un mal negocio.

En el informe que hemos traído se comparan los fondos otorgados en 2013, que fueron US$ 3:742.000, con la pérdida fiscal, que fue de US$ 45:000.000. Quiere decir que estos subsidios, desde el punto de vista fiscal, son una inversión, no un subsidio.

Pasamos ahora a considerar lo que nosotros entendemos que deberían ser las medidas que hay que tomar. En primer lugar, debemos desarrollar la trazabilidad -esta medida la podemos aplicar mañana mismo; lo único que hay que hacer es promulgar un decreto, que es la Resolución del Mercosur- y, en segundo término, aplicarla. ¿Cómo lo aplico? Es muy sencillo. Con los diez inspectores que tiene o alguno más si es necesario, pero con tres alcanza y sobra; sabemos dónde mandarlo. Acá no hay misterio. Sí debería haber un control en la Aduana, pero no se tiene que inspeccionar si toda la vestimenta viene etiquetada, porque físicamente es imposible, sino realizar una simple declaración jurada en el DUA de importación, y las que no estén etiquetadas pasan por la Aduana, pero no pasan a la venta. Esto no es invento de la Cámara de la Vestimenta ni de

Fuscaldo; esto se aplica en Brasil, en Argentina, en varios países del mundo, y ni qué hablar en los países desarrollados. En el único lugar que no se aplica es en el Uruguay.

El reglamento ya está hecho; solo hay que copiar y pegar, sacarle el título: "Reglamento técnico Mercosur" y poner un solo artículo que diga: "Se incorpora a la normativa nacional el Reglamento Técnico del Mercosur", que sería un precursor importante de la trazabilidad, como mínimo para todo lo que se importa y, además, para todo lo que se fabrica en el Uruguay. Esto es muy fácil de controlar porque en los puestos de venta tiene que estar etiquetado.

El segundo tema es que no se exige el registro de los importadores -tal como pide la ley-, para poner a todos en un pie de igualdad en la Dirección Nacional de Industrias, porque no hay una pena. La solución es fácil: agregar un campo en el DUA que contenga el número de registro en la Dirección Nacional de Industrias. Y si no se registran no pueden importar y están omisos en llenar un formulario.

Me voy a referir a las medidas que propone la Comisión, no la Dirección Nacional de Industrias porque lo único que ha hecho es recoger propuestas que, tanto los trabajadores como nosotros, hemos llevado permanentemente al consejo sectorial y a la comisión asesora. Hablo de medidas para disminuir en forma importante la competencia de productos importados en plaza, a medidas comerciales frente a importaciones discriminadas y a precio de liquidación que incluyen iniciar una investigación para la aplicación de salvaguardias y aumentar el arancel de los capítulos 61 y 62 al 35%, como hacen nuestros principales socios comerciales.

Las salvaguardias se disparan cuando el nivel de importación o el daño que está haciendo la importación a un sector determinado de la economía se dispara fuertemente y pone en riesgo al sector. Es un caso clarísimo que, con la pérdida de puestos de trabajo y demás, no merece otro comentario que decir que se están dando las condiciones, pero es un trabajo que hace el Ministerio de Industria, Energía y Minería; esto no depende del Ministerio de Economía y Finanzas.

Para bajar los costos de producción y, por tanto, realmente mejorar la competitividad, la medida es la siguiente: la baja de los aportes patronales a la seguridad social y la baja de las tarifas públicas, entre otros, cuyo costo fiscal podría, incluso, solventarse con el monto asignado a la ley de la vestimenta.

También se propone: Aprobar una ley de sanciones para la obligatoriedad del registro de los importadores... En este sentido, personalmente lo haría más fácil: pondría un campo en el DUA y si no está lleno, no pasa. No puede ponerse en práctica solamente para las empresas nacionales; es lógico. Así como no podemos poner algo para los importadores que no cumplan en plaza, porque es una discriminación al comercio exterior, en esto estamos discriminando al revés: a la industria nacional.

Continúo: Aprobar una ley de sanciones para la obligatoriedad del registro de los importadores, es imprescindible la instrumentación de la trazabilidad, no puede ponerse en práctica solamente para las empresas nacionales -lo que compartimos-; establecer un régimen de seguro de paro especial y general para todo el sector, para subsistir en el período de implementación de las anteriores medidas propuestas.

Es decir que uno de los problemas es que se empiezan a perder habilidades. Hace unos días un periodista estuvo en la empresa, vio las máquinas de última generación y preguntó: ¿Y esto donde se aprende? Esto no se aprende en ningún lado; se aprende en la fábrica. Nosotros mandamos una persona a Italia para hacerlo. Entonces, no se trasmite; no son cosas que se aprendan fácilmente. Y si se pierden, se pierde la habilidad, y toda la inversión que hizo el país para que alguien supiera de esto.

Además, la instrumentación del etiquetado textil existe desde 1999 y a la fecha aún no se ha puesto en práctica por el MEF, debiéndose incorporar sanciones efectivas no existentes actualmente.

Yo agregaría lo siguiente. Si miramos cómo evolucionaron las exportaciones, el rubro vestimenta tuvo dos sistemas de ayuda. Uno fue en la Rendición de Cuentas del año 2007 -si no me falla la memoria- en el que entró todo, textiles y vestimenta. Eso funcionó muy bien y las exportaciones se mantuvieron. ¿Por qué? Porque conceptualmente se premiaba al mejor. Es decir, había una distribución en función del crecimiento, de la diversificación de mercado; varios componentes. A su vez, había un componente importante para inversiones. Esos se usaron todos, las empresas invirtieron, las exportaciones se mantuvieron y se fueron a otros mercados. En ese momento exportábamos a Europa, a Estados Unidos. Hoy por hoy, quedamos encerrados en Brasil y Argentina, protegidos por el 35% de ellos. Y la única forma en que alguien asuma un riesgo razonable es que le pongan la plata en la mano por adelantado, traída en una valija. No hay otro camino para vender en Argentina, lo cual es una aberración del comercio. Yo no lo haría, por lo menos. Entonces, deberíamos tener un corrector de competitividad, al cual volcar todos los excedentes del componente de inversiones que no se utilizan, que hoy se pierden y vuelven a Rentas Generales -ya van dos años que pasa lo mismo- a fin de incentivar la diversificación de mercado y mejorar la competitividad, aplicando el mismo modelo que tuvo éxito hace algunos años. Esto generaría dos ventajas: tendería a diversificar los mercados y tendería a aumentar las exportaciones. ¿Por qué? Porque puedo poner en el número que me va a tocar un poco más.

Quiero destacar, principalmente, que hay que hacer alguna reforma, algún retoque en la ley de dos o tres artículos. No puede ser que dejemos los excedentes para después del séptimo año porque no sabemos qué pasará entonces con ustedes ni con nosotros

Esta es la situación de hoy; yo diría que es dramática.

Voy a corregir los números del señor Diputado.

En los primeros seis meses al 30 de junio de este año llevamos US$ 11:200.000 de exportaciones, contra US$ 15:000.000 del año pasado, que terminó en US$ 24:000.000. De manera que no creo que pasemos de US$ 20:000.000. Es una visión más o menos razonable, no muy pesimista. Ahí perdemos un segundo "know how", no el tecnológico, sino el más importante de todos: la relación con el cliente, la confianza con el cliente. Hoy el capital se consigue para comprar máquinas, lo que no se consigue son clientes que compren, porque desde hace cuatro mil años esto está basado en una sola cosa: la confianza. Entonces, el día que se rompió la cadena y agarraron confianza con otro se terminó el negocio.

SEÑOR MOREIRA.- Como decía el señor Fuscaldo ya habíamos venido en otra oportunidad, incluso sin invitación, y creo que no será la última.

Para empezar, quiero señalar dos o tres cosas, porque si no, no se tendría en cuenta en qué momento estamos y qué es lo que tenemos que valorar de la aplicación de una ley de reciente promulgación.

Nosotros valoramos muchísimo la ley, por su contenido, por su forma, por su discusión colectiva, por su acuerdo. Hay que recordar que esta ley surgió por consenso en el ámbito tripartito y por unanimidad en el Parlamento. Es decir, se manifestó muy abiertamente la voluntad de apoyar a este sector. El tema es que nosotros valoramos muchísimo toda la ley pero, fundamentalmente, los dos capítulos que todavía no fueron tocados: el de la trazabilidad y el trabajo a domicilio. Quiero explicar por qué. Se trata de un reclamo de este sindicato desde hace mucho tiempo. Por estos dos componentes,

desde 1972, estuvimos presentando proyectos de ley en el Parlamento. Es algo que se viene arrastrando desde hace muchísimo tiempo y que tiene que ver con cómo funciona la industria de la vestimenta, no solamente en el Uruguay sino a nivel internacional. En el mundo, la industria de la vestimenta está parada en varios factores económicos y sociales. La industria de la vestimenta es la puerta de entrada al mundo del trabajo de millones y millones de mujeres. No es diferente en el Uruguay. También es la puerta de entrada al mundo del trabajo para los jóvenes sin experiencia previa. Tampoco es una diferencia en el Uruguay. Y también en el mundo hay un altísimo grado de informalidad, casi característico de la industria de la vestimenta, que tampoco es diferente en el Uruguay. Por eso desde 1972 -cuando se presentó el primer proyecto de ley- este sindicato tuvo en cuenta estas características y trató de que, por lo menos en el Uruguay, la informalidad disminuyera.

Hay un estudio de 1992, realizado por Ciedur, que se llama "La informalidad como factor funcional a la competitividad de la industria de la vestimenta". Esto quiere decir que hay que ser informal para ser competitivo en la industria de la vestimenta. Sería bueno conseguir ese libro; yo tengo una copia sola. Salvando las distancias de las fechas, prácticamente está vigente.

Hay otro libro, que también recomiendo leer, de la Facultad de Ciencias Sociales, de la Licenciada Mónica de Martino, que habla sobre el componente en la industria de la vestimenta, es decir qué tipo de mujeres son las que ingresan al mundo laboral. ¿Cuáles son? ¿Las más educadas? ¿Las menos educadas? ¿Las más formadas? Allí hay un componente social muy importante, lo que hace a esta industria y debe ser tenido en cuenta a la hora de combatir la informalidad y el desempleo. Hoy, el desempleo tiene números muy bajos; históricos. Sabemos que cualquier vaivén de la economía tira a miles de trabajadores hacia afuera. Esto es lo que hoy está pasando en la industria de la vestimenta.

No sé si es una virtud o un defecto, pero muchas veces lo que le va a pasar a los demás, nos pasa a nosotros primero. Lo que hoy nos está pasando primero es que como para ser competitivo vuelve a ser necesario estar en la informalidad, esos miles de puestos de trabajo que estamos perdiendo no se deben a que la gente se vaya a otro lado o cambie de actividad, sino que pasa a la informalidad. Ojalá que el documento que está arriba de la mesa esté consensuado. Se trata de una propuesta que recoge la Dirección Nacional de Industria con todos los planteamientos que hubo en los dos ámbitos tripartitos que están funcionando: la Comisión asesora que crea la ley y el Consejo Sectorial de la Vestimenta del llamado Gabinete Productivo.

No hay sorpresas. Cuando hablábamos de la inminencia de la promulgación de la ley con estos tres componentes y veíamos el de subsidio o subvención, tanto empresarios como trabajadores dijimos que esto no iba a solucionar los problemas del sector. Lo adelantamos. Lo dijimos antes, durante y después. No es por el monto. US$ 27:500.0000 puede ser mucha plata para muchas cosas o muy poca para otras; según el objetivo que se tenga.

Intentaré dar la visión que tenemos los trabajadores, que coincide en un 90% con el sector empresarial; quizá, haya algunos matices a la hora de ver algunas propuestas a futuro. Por supuesto que compartimos que hay que modificar la ley y los ritmos de discusión. A la ley no le tocaría nada de trazabilidad ni de trabajo a domicilio; lo que hay que hacer es acelerar el proceso de reglamentación. Sí hay que modificar algunas cuestiones que se nos escaparon cuando en la Dirección Nacional de Industria establecimos un registro para todas las empresas, aun las importadoras, pero no determinamos sanciones. Además de no haber sanciones, no se establecieron vínculos

por los cuales fiscalizar ese registro. ¿Cuál es el límite de análisis que podríamos llegar a tener de la importación de la mercadería que viene importada? Pregunto esto porque lo hemos conversado con el Director de Aduanas y con los Ministerios de Economía y Finanzas, Industria, Energía y Minería y Trabajo y Seguridad Social. ¿Qué se necesita para establecer alguna barrera que no colida con las normas internacionales de la Organización Mundial del Comercio?

En este sentido, debemos avanzar muchísimo. La Ordenanza del Mercosur y el Decreto de 1999 tienen que ser tomados como transitorios hacia la aplicación efectiva de una trazabilidad más discutida y reglamentada.

Con esas propuestas que ojalá sean consensuadas, tenemos algunos matices. Me refiero, por ejemplo, a un seguro de paro parcial o especial para el sector de la vestimenta. Si se trata de un seguro de paro especial porque lo vamos a alargar en el tiempo o porque será más periódico, no vamos a lograr ningún efecto. Lo sabemos por experiencia. Tal vez, no deberíamos decirlo en este ámbito, pero es un dato de la realidad. Si tenemos más extensión de seguro de paro o un seguro de paro especial, sin otro componente, lograremos que las trabajadoras formales sean enviadas al seguro de paro y se busquen una "changa" en negro, reproduciendo lo mismo. Hay que analizar un seguro de paro parcial, pero con algunos componentes rígidos y exigibles. Para nosotros eso pasa por la capacitación. Estamos perdiendo mano de obra calificada. Hoy, las trabajadoras de la vestimenta, con esta duda de continuidad laboral, prefieren irse a otros sectores. Quizá, ganen lo mismo o más, pero tendrán menos complicaciones. Estamos perdiendo mano de obra calificada, que necesitamos a la hora de analizar la competitividad y productividad de las empresas

Por lo tanto, si hay un seguro de paro especial, tendrá que estar fuertemente vinculado con la capacitación de los trabajadores. El empleado tendrá que estar obligado a hacer un curso de capacitación en el sector, a los efectos de hacer uso de ese seguro de paro especial.

Quisiera hacer énfasis en la magnitud de esta industria, ya que muchas veces no se tiene en cuenta. Desde el punto de vista de la economía, hay otras industrias y actividades que superan a la vestimenta, pero no es menor que se muevan al menos US$ 600:000.000 al año entorno a la industria. Hay que ver cuánto de eso se produjo en el país, cuánto se importó, cuánto entró subfacturado, pero lo cierto es que mueve esa cifra. Tampoco es menos cierto que la cantidad de trabajadores que tiene el sector en su mayoría son mujeres. Seguimos siendo los mismos veinte mil como hace veinte años. Los números del informe hablan de más de siete mil trabajadores formales, pero también se dice que la informalidad en el sector es del 60%. Por lo tanto, el sector tiene cerca de veinte mil trabajadores. Se mantiene la misma cifra. Creo que se debe atender al sector con estas características.

Hay algunas cuestiones que podrían estar reglamentadas por medio de una ley y otras que no. Tenemos algunos matices con los empresarios, coincidiendo en el análisis, en la perspectiva y en la necesidad de aumentar el arancel extra Mercosur del 20% al 35%. Eso rompe los ojos. Todos deberíamos estar de acuerdo y buscar la forma de que exista esa voluntad política de llegar al 35% de ese arancel. La Cámara ha hecho alguna proyección de lo que significaría para el Estado ese aumento de arancel, y ronda los US$ 28:000.000 o US$ 29:000.000 al año.

¿Cuál es el matiz que tenemos? Si entendemos que la competitividad de las empresas y de todo el sector va de la mano de la productividad y tenemos un retraso tecnológico de treinta años en la enorme mayoría del sector -con honrosas excepciones que han invertido en tecnología-, ¿qué no podríamos hacer con US$ 29:000.000 al año

para el cambio tecnológico en el sector? Hoy, el Estado no está recibiendo esos ingresos. Nosotros estamos diciendo qué hacer con ese dinero. Sabemos que la respuesta es: "No me digas qué hacer con esto porque va para otro lado." El Estado tiene su forma, pero es el mismo Estado que hoy está subvencionando quinientos trabajadores en el seguro de paro y que mañana pueden ser mil. La plata es la misma. No importa de dónde salió; lo que importa es lo que se hace.

Nosotros proponemos que haya un seguro de paro especial, con un componente de capacitación y un aumento del 20% al 35% del arancel, pero muy fuertemente vinculado con el cambio tecnológico y con la capacitación y mantenimiento de los puestos de trabajo. De esta forma, aumentaremos la competitividad, la productividad propia de las empresas y estaremos en mejores condiciones de competir, sin establecer un nuevo subsidio, lo que sería otra cuestión.

Cuando uno analiza esto, se encuentra con que desde el punto de vista del Estado se ve todo en forma compartimentada. Si vamos al Ministerio de Economía y Finanzas, nos dirán: "Esto no es de acá; es del Ministerio de Industria, Energía y Minería". Si vamos al Ministerio de Industria, Energía y Minería nos manifestarán: "Tienen que ir al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social". Hay que tener una política de Estado para esta industria. Hemos recibido negativas de todo pelo y explicaciones de por qué no se puede. Seguiremos insistiendo en que este sector está fuertemente vinculado con la matriz productiva del país. Las exportaciones del país -excepto la soja- son: lana, cuero y carne. La lana y el cuero son el componente esencial de la materia prima de esta industria. Falta la cadena productiva del sector textil, es decir, cómo se desarrolla.

Nosotros seguiremos insistiendo en esto porque si no existe un cambio en la matriz productiva vendremos eternamente -hoy, por estas medidas; mañana, por otras-, en función de los vaivenes económicos del mundo y de la globalización. Hay que tener en cuenta que estos factores son para un futuro lejano. Debemos ver cómo se desarrolla la cadena productiva, pero produciendo lana y cuero y teniendo la industria textil y la vestimenta en estas condiciones, me parece que existe una contradicción casi biológica que no entendemos demasiado.

Hay una urgente necesidad de que se tenga en cuenta el componente social que tiene esta industria. Está dicho y subrayado -a veces aburrimos cuando decimos estas cosas-, pero hay que ver ese componente social. Voy a poner un ejemplo que manifiesta que existe voluntad de los actores sociales en avanzar para cambiar esta realidad. El 1º de agosto comenzará en Artigas una nueva producción; habrá 30 nuevos puestos de trabajo. Esto fue posible porque la empresa de la vestimenta, el sindicato, la UTU, Inefob y la Intendencia conjuntaron esfuerzos y generaron esos nuevos puestos de trabajo. Ojalá este emprendimiento pueda seguir, porque se seguirá capacitando a 370 mujeres que en Artigas no tenían otra forma de subsistir que mediante las zafras locales o la venta de artesanías. Esa fuerte apuesta debe tener una perspectiva de apoyo al sector en cuanto a que la industria es viable; de lo contrario, lo de Artigas o lo de Montevideo no seguirá prosperando.

Los actores sociales nos hemos arreglado para llevar adelante una quijotada con estas características. Es bueno señalarlo porque marca un rumbo.

SEÑOR DELGADO.- La exposición de los empresarios y la de los trabajadores ha sido muy clara. Este es un tema que nos preocupa, tanto que la Comisión fue un actor principal en la elaboración de la ley. Ustedes saben el proceso y las idas y vueltas que tuvo. Es más; el proyecto original se modificó en consulta con todos los actores y se aprobó por unanimidad de la Comisión. Se hizo un seguimiento al tema y, a texto expreso, se estableció que hubiera una evaluación del Parlamento.

Ustedes proponen algunas modificaciones a la ley; proponen aplicar aspectos de la ley y otras modificaciones que están por fuera de ella para ayudar al desarrollo del sector que está amenazado.

La otra pata de esto es el Ministerio de Industria, Energía y Minería, que seguramente será convocado para conversar sobre este tema, teniendo al alcance los datos que figuran en la versión taquigráfica del día de hoy. Veremos si esta Comisión, una vez más, se puede poner el tema al hombro y buscar alguna solución. Obviamente, la decisión es del Poder Ejecutivo, pero este puede ser un ámbito de articulación para hacer que las cosas sucedan. Vamos a tratar de jugar ese rol.

SEÑOR BATTISTONI.- Fue sumamente interesante la exposición que han hecho, especialmente porque pusimos mucho empeño para que esta ley saliera adelante.

En lo que tiene que ver con el control, no sé si están al tanto de que en el mes de mayo la Cámara de Diputados aprobó el proyecto "Observancias y especificaciones técnicas para bienes y servicios destinadas al uso y el consumo". Quizás este proyecto podría ser un modelo de lo que pretenden, o bien podría comprenderse esta actividad en el mismo.

El artículo 1º de este proyecto que tiene media sanción dice: "Las especificaciones técnicas exigibles a bienes y servicios que se liberan al uso o consumo y que tengan como finalidad prevenir prácticas que puedan inducir a error al consumidor, proteger la salud o la seguridad humana, resguardar la vida o la salud animal o vegetal, o preservar el medio ambiente, serán objeto de reglamentación por parte del Poder Ejecutivo (...)". Esto es algo que está en toda la normativa internacional, pero lo que agrega en su segundo artículo es el poder sancionatorio. Dice: "1) (Apercibimiento). Cuando el infractor carezca de antecedentes en la comisión de infracciones de la misma naturaleza y ésta sea calificada como leve.- 2) (Multa). Su monto será superior a 5.000 UI (...)".

Sería importante que tomaran contacto con este proyecto de ley porque aquí se especifica claramente la sanción.

SEÑOR PRESIDENTE.- Vamos a entregarles una copia de ese proyecto de ley que tiene media sanción de la Cámara de Diputados.

SEÑORA FEIJÓO.- Quiero trasladar a los señores Diputados que trabajo en una fábrica, y hasta hace un ratito estaba sintiendo el ruido a la máquina de coser. Cuando las compañeras me preguntaron a dónde iba, les dije: "Voy al Parlamento". Las compañeras imaginan que cuando una viene al Parlamento se encuentra con alguien que nos va a resolver absolutamente todos los problemas. Y cuando uno vuelve, preguntan: "¿Qué te dijeron? ¿Qué hicieron? ¿Nos van a defender?".

Quiero decirles esto porque la verdad es que la gente tiene mucha expectativa cuando viene a este lugar. Piensa que va a encontrar, más que soluciones, propuestas, porque entienden que ustedes están en el lugar que la gente los puso.

No quería dejar pasar esta oportunidad para decir que confiamos en todos ustedes y que algún aporte va a surgir.

Ustedes, que seguramente han recorrido el país, sabrán que hay miles de compañeras que están cosiendo en su casa, ganándose el pesito, que quizás otra tarea no puedan hacer.

Voy a trasladar a mis compañeras que confiamos en la Comisión de Industria, Energía y Minería del Parlamento, y que alguna propuesta vamos a poder hacer entre todos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Gracias por las palabras y por la confianza.

SEÑOR BADANO.- La lectura final es que en esta industria, soslayadamente, hay trabajo informal. La lógica está llevando al sector a la informalidad, a la subfacturación y al trabajo esclavo en Oriente. Actualmente, el este de China ya no es tan barato, y los comerciantes o empresarios se dirigen hacia al interior de China. Las importaciones desde Bangladesh, más allá de la catástrofe que hubo, siguen creciendo en Uruguay.

Como decía acertadamente el señor Moreira, hay que ver el componente social de todo esto. A los que estamos instalados acá, se nos exigen muchas cosas de OIT, de los Ministerios de Trabajo y Seguridad Social y de Economía y Finanzas, y a veces tenemos que competir con industrias extranjeras que no tienen las mismas exigencias.

SEÑOR PRESIDENTE.- En los próximos días tenemos previsto recibir al Ministro de Industria, Energía y Minería y a autoridades de la Dirección Nacional de Industrias para analizar este tema. Por tanto, seguramente nos vamos a volver a encontrar.

Muchas gracias por venir.

(Se retira de Sala la Cámara de la Vestimenta y del Sindicato de la Aguja)

(Ingresa a Sala una delegación de Montevideo Gas)

——La Comisión de Industria, Energía y Minería tiene el gusto de recibir a una delegación de Montevideo Gas, integrada por el Gerente General, ingeniero Carlos Bellomo; por el Gerente de Recursos Humanos, ingeniero Marcelo Busquets, y por el asesor, doctor Fernando Pérez Tabó.

La semana pasada esta Comisión recibió a la Unión Autónoma de Obreros y Empleados de la Compañía del Gas. En esa oportunidad, expusieron la situación del sector y dieron la visión de los trabajadores que, según expresaron, estaban en preconflicto.

Nuestro deseo es escuchar a los empresarios.

SEÑOR BELLOMO.- En primer lugar, quiero agradecer esta oportunidad de audiencia que prontamente han concedido.

Básicamente, nuestro interés es exponer sobre los trabajos que ha venido haciendo la empresa, en virtud de las noticias que son de público conocimiento y de las situaciones en las que nos encontramos, sin perjuicio de reuniones que podamos tener con otros organismos. Concretamente, estoy pensando en el Ministerio de Industria, Energía y Minería, en su calidad de integrante del Poder Ejecutivo, y en la Ursea como controladora.

Entendimos oportuno mantener un diálogo en este ámbito, por considerar que la Comisión tiene entre sus temas específicos el análisis de todo lo relacionado con la energía. Por eso, reitero nuestro agradecimiento por permitirnos hablar sobre el desempeño y la gestión de la compañía.

Esta compañía tiene ciento sesenta años. Haciendo una muy breve reseña de los últimos años de la distribución de gas por redes, podemos decir que es un servicio público en régimen de concesión. Es una concesión de treinta años, que tiene plazo de finalización el año 2024. En esta concesión se pueden identificar dos etapas. En una primera etapa, la empresa distribuía gas manufacturado. Desde ese punto de vista, esta empresa se caracterizaba básicamente por su rol de productora y distribuidora de gas. Eso fue hasta aproximadamente el año 2002, momento en que ingresó el gas natural al sur de Uruguay. Recordemos que el gas natural ingresó al Uruguay a fines de la década del 90 en Paysandú, a través de un proyecto que desempeñó Ancap.

Ese hito marcó la segunda etapa, que es la distribución de gas natural, donde la empresa deja de ser productora de gas para ser netamente distribuidora y comercializadora de gas. Esas dos etapas marcan la intensidad de la mano de obra, ya que esta era mayor cuando la empresa producía el gas.

Para pasar de un gas al otro fue necesario un proceso de conversión, que con mucho éxito superó la compañía, y que consistió en que sus clientes pasaran de consumir gas manufacturado a consumir gas natural. Hoy por hoy, el suministro de gas, como está en conocimiento de ustedes, proviene de Argentina desde 2000 hasta ahora. El contexto de crisis energética que ha vivido aquel país, lógicamente, ha impactado en el suministro al Uruguay, desde el punto de vista de la disponibilidad del fluido y del precio.

Quiero señalar que esta empresa aún no ha alcanzado su equilibrio económico; es un proyecto que todavía requiere de un crecimiento para lograr ser autosustentable. Quiere decir que la empresa durante todos estos años ha vivido a expensas de los aportes de sus accionistas para realizar inversiones y cubrir sus costos operativos. Vamos a hacer un repaso de los principales aspectos de la gestión de la compañía para desarrollar el mercado del gas en el Uruguay y, en particular, en Montevideo, que es donde tiene la concesión. También, vamos a hacer una breve referencia a la visión y a los objetivos estratégicos de la compañía desde la perspectiva de la gestión de las personas, de los procesos, de la gestión comercial en sí misma, con foco en el crecimiento.

La visión de la compañía es crecer en forma rentable y sustentable, como algo primordial, con una cultura centrada en el cliente, abocada a tener un servicio de calidad en base a los empleados y a las personas que conforman la compañía, siendo reconocidos por operar con responsabilidad y actitud de servicio. Esas son las bases que nos mueven.

En cuanto a los objetivos estratégicos más relevantes, desde el punto de vista de gestión de personas, los principales lineamientos que nos mueven son mejorar el clima laboral; desde el punto de vista de la gestión de los procesos, elevar estándares de seguridad, medio ambiente y salud, mejorar la eficiencia operacional del sistema de distribución, con el cual llegamos a la casa de cada uno de nuestros clientes; desde el punto de vista de la gestión comercial, la aplicación de lineamientos inherentes a asegurar el suministro de gas natural, ofrecer soluciones competitivas y alcanzar una imagen de calidad de servicio teniendo en cuenta la perspectiva con la que nos miran nuestros clientes.

En cuanto a la gestión de las personas, y en ese afán de mejorar el clima laboral, los principales lineamientos tienen que ver con el desarrollo de las relaciones laborales. Como decía, esta empresa tiene ciento sesenta años y una cultura propia. La preocupación de la empresa tiene que ver, fundamentalmente, con la seguridad de las personas en los ámbitos de trabajo, con el confort, con la capacitación permanente, con la salud ocupacional. En ese sentido, cabe destacar que la empresa ofrece exámenes médicos a sus empleados en forma anual, para que voluntariamente los realicen. Quiere decir que la empresa está preocupada por la salud ocupacional.

Es de resaltar también que la empresa tiene un diálogo permanente con el sindicato que representa a los trabajadores. En ese sentido, la empresa ha tenido, tiene y continuará teniendo, una actividad que, básicamente, se desarrolla en ámbitos bipartitos, empresa-sindicato, y también en ámbitos tripartitos, junto al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, donde, precisamente, se discuten acuerdos, convenios.

Cabe destacar que el 13 de junio la empresa alcanzó, en el ámbito tripartito del Consejo de Salarios, un acuerdo colectivo, en el que se fijan los ajustes salariales, las

partidas, para todo el plantel de la empresa. En ese ámbito tripartito se negocian estos temas y otros que continúan en la mesa de discusión como, por ejemplo, un proceso de recategorización que viene llevando adelante sindicato y empresa, en forma consensuada; y eso marca el ritmo de la negociación. Además, hay otros temas para analizar, que son propios de la relación empresa-sindicato, como es el plan de retiro, ocupación de puestos de trabajo, concursos internos, etcétera.

Por supuesto que esos convenios, en particular los salariales, implican ajustes, que en nuestro caso han sido superiores a la media del mercado. Ese respeto a los convenios y a los acuerdos asumidos ha dado como resultado incrementos reales mayores al 42% en el período 2005-2013, sobre una masa salarial en la que no se han producido pérdidas reales de salario. Quiere decir que este 42% no es una recuperación salarial sino un incremento real sobre el IPC. Ese compromiso con los acuerdos asumidos con los empleados de la empresa, lógicamente, lleva a un aumento de costos de la compañía. En el período 2005-2013, la empresa ha mantenido su personal, que asciende a ciento noventa personas. Por lo tanto, la repercusión de esos ajustes, ha llevado a tener costos de personal de aproximadamente de US$ 4:000.000 en los años 2005 y 2006 y de alrededor de US$ 8:000.000 de los años 2012 y 2013. Esto ha redundado en un esfuerzo que ha duplicado los costos salariales de la empresa. El aumento salarial -tengo un dato más específico- en dólares por empleado, en el período 2005-2013, fue superior al 122%. Eso da cuenta del esfuerzo que hace la compañía en pos de las relaciones laborales y de la gestión de los empleados.

En cuanto a la gestión de los procesos de la empresa, como decíamos, los lineamientos que nos mueven tienen que ver con elevar estándares de seguridad, medio ambiente y salud, mejorar la eficiencia operacional de la red. En ese sentido, las acciones concretas que la compañía ha desarrollado para los siguientes años están caracterizadas por una importante renovación que hizo en su red de distribución. La compañía tenía una gran cantidad de kilómetros con una antigua red de hierro fundido de aproximadamente ochenta o cien años de antigüedad, que se fue deteriorando con el paso del tiempo. La renovación de la red ha sido una constante en aras de ir manteniéndola a lo largo de la concesión, y por eso la compañía hizo una inversión muy importante en los últimos años, concretamente, en 2006, 2007, 2008 y 2009, en los que renovó el cien por cien de la red de hierro fundido, dejando el cien por cien de la red de distribución con tecnología de última generación. Considerando las principales urbes regionales de América del Sur, hoy se puede decir que Montevideo es la que tiene la más alta tecnología en materia de distribución de gas por redes. Además de los aspectos de seguridad implícitos, se tiene en cuenta lo relativo al desarrollo futuro de la compañía. Concretamente, se renovaron alrededor de trescientos diez kilómetros de red. Hoy, Montevideo Gas tiene más de setecientos kilómetros de red en los principales barrios de Montevideo. Esto llevó a que dejáramos de preocuparnos por algunos aspectos que tenían que ver con el mantenimiento, que requieren mano de obra intensiva, y nos abocáramos a lo relacionado con el mantenimiento preventivo de la red de distribución. En ese sentido, la compañía creó un área de prevención de daños, destinada a cuidar de ese activo, que, en definitiva, está en vía pública. Nosotros convivimos con otros prestadores de servicios, con la sociedad en general, con aquella persona que saca un árbol, o con aquella que tiene necesidad de hacer sus obras. La compañía tiene recursos destinados para brindar información acerca de dónde está la red de distribución, de cómo acercarse a ella, poniendo el foco en la seguridad pública.

Desde la llegada del gas natural hubo cambios en la normativa. Debido a que algunos clientes se conectaron al gas según una normativa anterior, hubo que adecuar esa situación a la nueva reglamentación y eso exigió una importante inversión por parte

de la misma distribuidora dentro de la casa del cliente. Nosotros lo llamamos proyecto de seguridad domiciliaria, porque lo que se pretende es "aggionar·", readecuar aquellas instalaciones que estaban hechas según una normativa anterior a una nueva normativa. Debido al deseo de la compañía de mantener a sus clientes y de colaborar para que sigan conectados al gas natural, se ha hecho una inversión importante en ese sentido.

También se han hecho inversiones en los últimos años en la renovación del parque de medidores, pues la compañía tenía medidores de hasta cincuenta años de antigüedad. Hoy, estamos muy por debajo de las exigencias de la concesión, con un parque de medidores con una edad promedio dentro de los estándares de la industria. Este es un trabajo que estamos haciendo con el sindicato del gas. La compañía hizo una inversión en un laboratorio de calibración de medidores y ahora está abocada a certificar ese banco de calibración, que sería el primero en el Uruguay. Nuestra visión es brindar un servicio de calidad, porque ahí se contrastarían los medidores de nuestros clientes, de cara al desarrollo futuro del gas nacional. Como decía, este trabajo se hizo con nuestro sindicato y se tuvo que hacer una política de calidad en lo que tiene que ver con la estructura organizativa de ese banco.

Esas inversiones llevadas a números entre los años 2006-2013, contabilizan US$ 45:00.000 en el activo de la compañía, dentro de los cuales, sin ninguna duda, el papel relevante -este "slide" lo pusimos a disposición de los legisladores- es el de la renovación de la red, que fue una inversión de US$ 30:000.000, en los años 2007, 2008 y 2009. Esta red de distribución es una obra de infraestructura para la que hubo que contratar maquinaria pesada, tecnología de última generación, denominada perforación dirigida. Como decía, hubo que renovar más de trescientos kilómetros de red en la ciudad de Montevideo, abrir varios frentes de obra. Lo que se intentó hacer con esa tecnología fue disminuir el impacto que tiene una obra en una ciudad, en la sociedad. Un aspecto muy relevante que con mucho orgullo siempre mencionamos es que esa obra se logró hacer con estándares de seguridad que, felizmente, nos evitó tener accidentes. Lo decimos con mucho orgullo por la permanente preocupación en materia de seguridad de los empleados y también de la sociedad porque, en definitiva, nuestro principal activo, la red de distribución, está en la vía pública.

Por supuesto que esa inversión redunda en frutos. Por ejemplo, la antigua red de hierro fundido tenía pérdidas importantes -algunos de ellos por fuga de gas, otros por temas de medición pero, básicamente, por una red que estaba deteriorada-, lo que llevaba a un desbalance, aproximadamente, de un 30% o un 40%. La situación que tenemos hoy, luego de esa renovación, es de un desbalance del 1% o 2% lo que, precisamente, está dentro de los estándares de la industria del gas. Además, podemos mirarlo desde el punto de vista de las intervenciones, de los trabajos que lleva la empresa sobre la red de distribución. La cantidad de escapes que teníamos en los años 2007 y 2008 rondaba los 1.100. En los años 2010, 2011 y 2012 estaban en 100 o 120. El dato concreto de 2013 son 79 escapes y en el año móvil 49. ¿A qué se refieren? Básicamente, nuestra red de distribución convive junto a otros servicios en la vía pública. En su gran mayoría, esas roturas son generadas por terceros, más allá de nuestro esfuerzo en la prevención de daños. Brindamos la información y el asesoramiento necesarios, pero igualmente hay una cierta cantidad de roturas que son mínimas y que pretendemos llevar a cero, principalmente, por una cuestión de seguridad pública y también por la de nuestros empleados que son las que tienen que repararlas, según los procedimientos estandarizados que tiene la empresa.

La principal preocupación en cuanto a la gestión comercial ha sido asegurar el suministro de gas natural, precisamente, de cara a tener uno de los principales valores, que es la continuidad del servicio desde el punto de vista de su calidad. Más allá de las

dificultades que se han enfrentado, la compañía hoy puede decir que viene logrando mantener el servicio sin ningún corte en el suministro de gas.

El gas natural entró en el sur de Uruguay en el año 2002. Hay que recordar que en 2001 Argentina tuvo una crisis económica muy importante, lo que llevó a una crisis energética y determinó un cambio significativo en las reglas de juego; cambió la reglamentación de ese país. Como ustedes sabrán, hubo especificación de tarifas en el mercado interno y continuaron dolarizadas las tarifas para la exportación, tanto en el gas como en el transporte. Esa aprobación de medidas y regulaciones también impactó en la restricción de la exportación de gas, por ejemplo, en no extendernos permisos y en no renovar los existentes. Concretamente, me estoy refiriendo a las licencias de exportación, pero además tuvo impacto en el precio, porque en estos años surgieron impuestos -lo que nosotros denominamos retenciones, retracciones o derechos de exportación- así como también en las regalías incrementales que, concretamente, son impuestos sobre los costos del gas. Para tener una dimensión de lo que estamos hablando, hoy por hoy, más del 50% de la tarifa de gas de un cliente residencial son estos impuestos. No estoy hablando de los costos de gas, estoy hablando estrictamente de lo que son estos impuestos.

Si bien el impacto de la carga impositiva fue gradual en los años anteriores el más importante fue en el 2008. Básicamente, esas retenciones tienen como base de cálculo el mayor precio de compra de gas de Argentina, que ha ido comprando mayor cantidad de GNL. También tiene exportación desde Bolivia y la base de cálculo de esas retenciones ha ido en sintonía con esas compras.

Digo esto para dar una visión del contexto en el cual la compañía ha desarrollado su política comercial. La hemos direccionado con foco en el objeto de la concesión, en el mercado residencial. De alguna manera, esta situación energética ha condicionado algunas acciones. Concretamente, nos ha causado dificultad para generar campañas masivas comerciales. Pero eso hizo que nos abocáramos a tomar decisiones más puntuales, más segmentadas, para lograr el crecimiento que la compañía ha tenido, como la captación de calderas centrales de edificios. La compañía ha realizado promociones puntuales, utilizando más el boca a boca y ha tenido resultados muy alentadores. Por ejemplo, desde el año 2005 hasta el 2013, la venta en el mercado residencial ha crecido un 101%. En cuanto al sector que denominamos ventas comerciales -llamamos sector comercial a una peluquería, a hoteles, a panaderías- creció un 51% en ese mismo período. Y haciendo un promedio ponderado de lo que sería todo el mercado regulado, el sector residencial y comercial de la compañía, ha crecido un 77%.

Nosotros pusimos a disposición de los señores Diputados un material que muestra cómo es la evolución creciente de la venta de gas, desde el año que ingresa el gas natural al sur de Uruguay, en el 2002, hasta el 2013. Hicimos una breve reseña del período 2005-2013 con los porcentajes de incremento que acabo de relatar. En la misma línea y considerando la evolución de los clientes de la empresa, desde el año 2005 hasta el 2013, la compañía creció un 22%, es decir, pasó de 44.000 en 2005 a 54.000 en el 2013.

Como decía, en este contexto la compañía definió su política comercial en base a acciones puntuales. Una de ellas fue las tarifas promocionales, que tienen como destino incentivar la conexión al gas natural y, a la vez, mitigar la inversión del cliente en el cambio. Más allá de que la compañía tiene tarifas máximas, la bonificación es resignar margen por un determinado tiempo en promociones anuales, precisamente, para colaborar con el cliente en la conversión. Otro esfuerzo importante lo ha hecho en materia de financiación y esto no es nuevo.

Desde el año 2005 hasta el 2014, con la financiación de calderas centrales, la compañía ha obtenido la captación de 636 calderas, con un monto financiado que llega a los US$ 7:000.000 en planes de hasta 30 cuotas sin interés, absorbiendo el costo financiero.

Como ustedes saben, las tarifas máximas de gas natural son fijadas por el Poder Ejecutivo. Se determinan precios máximos por categorías de clientes. Sobre esas tarifas máximas, puntualmente, la compañía ha hecho diversas promociones comerciales, descuentos tarifarios, siempre sobre una base de contrato anual para los distintos segmentos. En todos los casos, ha brindado al cliente la información temporal de estos descuentos. Cuando sobre fines de diciembre la compañía define cuál es la promoción comercial que va a poner a disposición del mercado, aquellos clientes que podrían adherirse son informados a través de una carta que se envía en enero de cada año. En el contrato que se suscribe con el cliente queda claramente definido cuáles son los montos, la duración y las condiciones de la promoción. Si bien la compañía lo hace buscando la mejor tarifa para el cliente, lo que hace por debajo de sus tarifas máximas, son informadas anualmente a la Ursea como controlador del servicio de la tarifa en sí misma.

También es interesante mostrar cómo es la evolución de la tarifa residencial regulada, que en los últimos años ha tenido importantes incrementos, básicamente, porque han cambiado las reglas de juego en el país de origen, y la nueva reglamentación dio paso a nuevos impuestos que, como decía, superan el 50% de la tarifa de la compañía. Por lo tanto, podemos decir que realmente hubo un crecimiento muy importante en la tarifa máxima, con base en los costos del gas natural traído desde Argentina. Otra de las principales variaciones a las que está sujeta la compañía es que la tarifa está sujeta a las variaciones de tipo de cambio. Ambos factores son ajenos al control de la empresa.

En definitiva, esa tarifa pasó de $10 en el año 2003 a $28, aproximadamente, en julio de 2014. Y tiene oscilaciones que responden a estas variables. Entonces, cuando uno mira la evolución de la tarifa, es conveniente no hacerlo puntualmente entre dos situaciones, sino en términos anuales de lo que representa para el cliente.

Quedamos a disposición para responder a las preguntas que entiendan necesarias.

SEÑOR VARELA NESTIER.- Se señala que la empresa aún no llegó al punto de equilibrio, lo que parece razonable visto la situación que han descripto. ¿Cómo puede influir en el futuro desarrollo de los servicios que brinda la empresa la llegada de la regasificadora?

Por lo que uno conoce, la relación con Argentina como proveedora de gas siempre es una espada de Damocles para ustedes como empresa, para nosotros como clientes y para el país en su conjunto. Tener una alternativa que asegure la producción de gas abre un horizonte diferente.

SEÑOR BELLOMO.- Desde nuestra perspectiva, advertimos un futuro promisorio en cuanto a la instalación de la planta regasificadora, importante proyecto que está llevando adelante el Gobierno uruguayo, básicamente desde dos puntos de vista: desde el de la confiabilidad del suministro -es decir, disponer del fluido- y desde el de la competitividad que eso representa. La mirada del gas natural sobre la competitividad que tenga frente a otros energéticos es fundamental para el desarrollo del gas. Si lo observamos a nivel mundial, la matriz energética del mundo tiene una participación de gas natural de aproximadamente un 20%, y está creciendo. Hay datos que estiman que la matriz energética del mundo llegará en los próximos años a un 27% de participación de gas

natural. Es muy alentador ver cómo el Gobierno uruguayo ha encarado este proyecto que daría esta disponibilidad de gas en la bahía de Montevideo.

SEÑOR BATTISTONI.- ¿Es decir que la mayoría del consumo comercial sería por calderas? Me importa saber de qué manera la industria se inserta en el uso del gas. ¿La calefacción es preponderante porcentualmente en el uso residencial con respecto a la competencia del gas envasado? ¿Se utilizará gas natural para cocinar?

SEÑOR BELLOMO.- En las gráficas que trajimos, se identifican los segmentos comercial y residencial. Para nosotros, las calderas de los edificios pertenecen al servicio residencial. Por lo tanto, ese consumo está medido en el segmento residencial. La caldera central brinda calefacción al cliente a través de agua caliente. Si bien la conexión representa un medidor, un edificio se beneficia de ese servicio de calefacción.

En la parte comercial está incluido el pequeño comercio, los hoteles, las panaderías. El sector industrial no está dentro de estos consumos. Es un mercado no regulado en Uruguay. Ese mercado tiene contratos interrumpibles. Ese segmento fue fuertemente impactado por las dificultades de suministro con Argentina y está sufriendo esa restricción de oferta y los mayores precios. Hoy, los costos de gas natural le han eliminado la competitividad a ese segmento, por lo que le es importante contar con el proyecto de la resgasificadora.

SEÑOR PRESIDENTE.- La exposición ha sido clara y trajo luz sobre algunas denuncias que hizo el sindicato en la sesión pasada, fundamentalmente, en lo que hace a la tarifa de los edificios que se habían incorporado a alguna promoción que había hecho Montevideo Gas. Se trata de aproximadamente setecientos edificios -medianos o grandes consumidores; no sé como lo denominan- que tenían una tarifa especial y ahora se la incremento entre un 30% y un 40%. Eso se desprende de lo que dijo el sindicato. Quedó claro que las promociones y los precios son anuales.

Lo otro que se manifestó es que se está negociando con Ancap parte del paquete accionario vinculado con la inminente posibilidad de la regasificadora. ¿Se está avanzando en esa dirección?

SEÑOR BELLOMO.- Efectivamente, hay una negociación en curso entre ambos socios; digo socios porque lo son en Conecta. En general, estas negociaciones tienen términos de confidencialidad que nos impiden que llegue la información. Este tema está siendo tratado a nivel de los futuros accionistas de la compañía. No dispongo de la información debido a esos términos de confidencialidad, pero es cierto que hay una negociación en curso.

SEÑOR PRESIDENTE.- Les agradecemos su presencia. Quedamos a las órdenes.

(Se retira de Sala una delegación de Montevideo Gas)

(Ingresa a Sala una delegación de Efice S.A.)

——La Comisión da la bienvenida al Presidente de Efice S.A., señor Gómez Alcorta, y al gerente comercial, señor Guillermo Pons, quienes solicitaron ser recibidos por esta Comisión.

SEÑOR GÓMEZ ALCORTA.- Quisiéramos hablar sobre la historia de Efice S.A.: de dónde salió, a dónde llegó y a lo que apunta.

Se trata de una empresa familiar. Se creó en 1895 con mi bisabuelo, que se había recibido de químico en ese año y empezaba a ejercer como docente en la Facultad de Medicina. En 1925, construyó una celda electrolítica -con diseño propio y teniendo en cuenta los escasos recursos que podía tener un docente- para fabricar cloro, en este

caso, hipoclorito de sodio. Junto con mi abuelo, construyeron la primera planta de cloro de Sudamérica. Esto es un honor para el país, y no es menor.

A partir de ahí comenzaron a abastecer el mercado. Además, en Uruguay se erradican algunas enfermedades endémicas, como el tifus y el cólera, actualmente no erradicadas de muchos países de Sudamérica.

La empresa creció en función del mercado hasta que en 1955, debido al crecimiento del mercado, se decidió instalar una planta con tecnología moderna; no la que había diseñado mi abuelo que era la que se estaba utilizando hasta ese momento. Había tecnologías modernas y más eficientes, por lo que se importó una planta de cloro soda -parte desde Italia y parte desde Alemania- y en 1959 comenzó a funcionar. A partir de ahí comenzó a crecer el volumen de producción de la planta, copiando los equipos importados originalmente, tan bien como para que funcionaran con la misma efectividad. Esto sucedió durante toda la década del sesenta.

A principios de los setenta, mi padre, que era ingeniero químico, diseñó una celda electrolítica nueva, moderna, actualizada y se recambiaron las celdas viejas por las nuevas, logrando mayor eficiencia y producción para abastecer al mercado interno. En aquella época, fuimos pioneros en la exportación, que estaba en pañales en todo el país, salvo en productos como el cuero o algunos cereales. Las exportaciones industriales eran muy pocas y comenzamos a exportar cloro a Paraguay, que no tenía producción. Se fue creciendo y reinvirtiendo permanentemente en la empresa, para ir acompañando el crecimiento del mercado.

En el año 1977 muere mi padre en un accidente de auto, y me tocó a mí quedar al frente de la empresa Efice S.A.

Desde ese entonces seguimos creciendo acompañando el mercado. A partir de 1977, los volúmenes de producción crecieron treinta veces a lo largo de un proceso de reinversión permanente. En general, hasta ahora nos vinimos autoabasteciendo de tecnología propia para agregar equipos y crecer en las dimensiones de producción.

En el año 2000 decidimos profesionalizar todos los sectores de la empresa. Cumplimos con la certificación ISO 9000. Dejamos de ser una empresa de corte familiar, en cuanto al manejo y administración interna. Ingresaron Gerentes calificados y eficientes en las diferentes áreas, provistos por terceras empresas que se dedican a la selección de personal. Profesionalizar la empresa y no familiarizarla fue una decisión importante desde el punto de vista organizativo. Generalmente —por lo menos en los casos que conozco- el hecho de que toda una familia trabaje en una empresa, no da buenos frutos, no solo por el profesionalismo mayor o menor que puedan tener los familiares, sino porque hay elementos afectivos que inevitablemente juegan en el proceso organizativo y de toma de decisiones de la empresa. Fue así que la empresa se profesionalizó totalmente, al punto que actualmente habemos solo dos personas de la familia. Todos los demás son profesionales que han sido seleccionados a su debido tiempo, con un muy buen nivel de eficiencia en las diferentes áreas en que trabajan.

En el 2009 decidimos hacer un estudio y ver qué capacidades teníamos de generar más derivados del cloro, que es la clave de este negocio.

Voy a dar una rápida explicación.

Este proceso, que se llama electrólisis, consiste en romper una molécula de sal —que es cloruro de sodio- a través de una carga eléctrica. Se rompe la molécula de sal, y queda el sodio por un lado, que se transforma en soda cáustica, y el cloro por otro, que es un gas, que se saca por otra cañería, como gas cloro.

Quiero aclarar que el cloro es un gas; la mayoría de la gente piensa que el cloro es Jane. No; el cloro en su estado normal es un gas.

Esa soda caústica y ese cloro que se obtiene al romper la molécula de sal, se derivan a plantas conexas que están interconectadas, para hacer diferentes productos, en general, derivados del cloro. Uno de los productos es el hipoclorito de sodio, que se utiliza normalmente para elaborar las aguas lavandinas. Todas las aguas lavandinas de Uruguay salen de Efice S.A. Las empresas como Jane, Sello Rojo, entre otras, compran el cloro en Efice, lo diluyen de acuerdo a sus estándares de su línea, le ponen la marca, hacen el marketing y lo distribuyen.

En el resto de los productos derivados interviene solamente el cloro. La soda ya no interviene más. La soda cáustica tiene otra infinidad de usos en la industria textil y en la del papel, con consumos importantes.

Con el cloro se hacen otros derivados como el ácido clorhídrico, y con este último el cloruro de calcio. A su vez, con el ácido clorhídrico y el hierro, se hace cloruro férrico, que es un floculante que sirve para potabilizar el agua. Hay toda una serie de derivados clorados que es importante producirlos y colocarlos en el mercado, porque en la ruptura de la fórmula de la molécula de sal, no hay otra posibilidad. Al romperla, se extrae, por un lado, cloro y, por otro, soda; no puedo quedarme con la soda y no obtener el cloro. Para vender la soda, que siempre tiene mercado demandante, tengo que colocar el cloro. No lo puedo tirar; tengo que colocarlo industrialmente.

Entonces, uno de los secretos y las claves de este negocio es generar la mayor cantidad de derivados de cloro para mantener la planta al máximo de producción, que es el ideal de cualquier planta industrial, porque obteniendo el máximo de producción, se diluyen más los gastos fijos.

Como decía, en el 2009 hicimos un estudio con todo el "staff" gerencial de Efice, principalmente con la intervención de la Gerencia Comercial. Pensamos que con todas las conexiones que teníamos abastecemos el cien por cien de consumo de cloro en Paraguay, tanto para el agua potable como para elaborar todas las aguas lavandinas.

Debo aclarar que el agua potable se potabiliza con cloro gas, y no con hipoclorito de sodio.

Por otra parte, en Río Grande Del Sur, casi el 100% del cloro que se utiliza para potabilizar agua, es de Efice.

Entonces, con todas las conexiones que teníamos, el "know how" del mercado y el conocimiento de los clientes y demás, decidimos hacer un estudio para ver qué otros productos derivados del cloro podíamos llegar a hacer para crecer en la producción, ya que la soda siempre está sobre demandada. Es más: si tuviéramos tres veces más soda, la venderíamos sin problema, teniendo en cuenta que actualmente están funcionando las pasteras. Entonces, el tema es cómo colocar el cloro.

Se hizo un trabajo muy interesante, porque además de crecer en la venta de los productos derivados del cloro que ya veníamos produciendo, se innovó en nuevos productos, que son los que nos dieron sustento para pensar en lograr una producción mayor. La cuenta dio que podíamos tener una planta tres veces más grande de la actual produciendo cloro y soda.

En ese momento, nos pusimos a trabajar en un proyecto de una planta de producción de cloro y soda tres veces más grande, y cuatro veces más grande tomando en cuenta la sumatoria de todos los productos, porque hay derivados clorados que se

suman y harían que el volumen total de toneladas sea cuatro veces mayor cuando tengamos la nueva planta.

Hay productos interesantes, como el fosfato bicálcico, que se importa en un cien por cien en Uruguay. Es un producto que se hace a partir de ácido clorhídrico -producto de fabricación de Efice- y fosforita, que es una sal que se importa. El mejor yacimiento está en Marruecos y se importa a granel, así como importamos la sal de Chile para hacer la soda y el cloro acá.

El fosfato bicálcico, mezclado con la sal común por parte de las barracas de sal, forma las sales minerales para ganado, que se ven usualmente en el campo, donde se ponen bateas para que el ganado vaya y pase la lengua para nutrirse de calcio y fósforo que no le da el suelo.

Como dije, no se produce en Uruguay; es cien por cien importado. Además, detectamos que en Argentina y en Brasil se produce aproximadamente un 50% de lo que se consume, o sea que también son fuertísimos importadores de este producto. Eso nos permitió diseñar una planta de fosfato bicálcico mucho mayor a la que sería para el mercado interno uruguayo. Eso significaría un gran consumo de cloro a través de ácido clorhídrico para hacer fosfato de calcio.

Asimismo, pensamos en lograr una expansión importante en el producto Roadtec, que hemos desarrollado en nuestra empresa hace ya ocho años. Se trata de un aplacador de polvo para los caminos de tosca. Ya hemos hecho experiencia en la mayoría de los departamentos del país; está fuera de discusión su efectividad. Su colocación fue creciendo al cabo de los primeros años, hasta que hace dos comenzó a decaer la venta por dos motivos fundamentalmente. En algunos casos, esto se debió a problemas financieros de las Intendencias y, en otros, detectamos que las Intendencias que tenían fondos para comprarlo, no contaban con las máquinas viales suficientes para preparar el camino y dejarlo en condiciones de recibir la aplicación de este producto. Además de estos motivos, la caída de ventas a las Intendencias también se debe a que algunas nos deben facturas del 2011, 2012 y 2013. Entonces, obviamente, tampoco podemos seguir vendiendo un producto para no cobrarlo.

Ese es otro producto que consideramos revolucionario, porque permite eliminar el polvo, apuntando principalmente a las poblaciones con calle de tierra, donde se levanta el polvo cada vez que pasa un vehículo. Pensemos que los pobladores de esos lugares están todos los días aspirando e inhalando polvillo que va a sus pulmones, generando dificultades y enfermedades respiratorias. Esto elimina el polvo, o sea que tiene un efecto social y de salud muy importante.

Hace dos años hicimos una propuesta al Gobierno para buscar una solución que definiera una aplicación masiva de este producto. Hicimos una propuesta que entendemos fue interesante, porque tratamos de que todos saliéramos ganando.

La propuesta consistía en hacer un contrato de venta del producto al Gobierno central. En este caso, lo hicimos en la OPP, pero tal vez el Gobierno pueda decidir encaminarlo por otro camino dentro del Gobierno Nacional. La idea fundamental era que el Gobierno central firmara un contrato de compra de un volumen importante del producto. Por ejemplo, un volumen capaz de solucionar por lo menos el 50% de las calles de tierra del Uruguay. Era una propuesta ambiciosa, porque solucionaría el 50% del problema de la gente que vive sobre calle de tierra. Para superar los problemas financieros de las Intendencias, planteamos que el Gobierno central se lo entregara sin costo, de forma que a las Intendencias no le genere ninguna erogación. ¿Por qué hacerlo? Parecería bastante lógico que el Gobierno central tomara una posición para

contribuir solidariamente a la solución del problema de las calles de tierra de todas las poblaciones del interior.

Sobre la falta de máquinas, propusimos lo siguiente. Una vez firmado el contrato, importaríamos diez módulos de máquinas viales vía "leasing" por el Banco de la República. Es un proceso muy simple, porque se autorespaldan las garantías del crédito con las máquinas. Llamamos diez módulos a un conjunto de tres máquinas viales, que son las que se necesitan para preparar un camino. Estoy hablando de una inversión del orden de los US$ 4:000.000. De esta forma, quedaría solucionado el tema de las máquinas, que se las prestaríamos sin cargo a las Intendencias. ¿Por qué se las prestaríamos? Porque incluiríamos en el precio de la tonelada del Roadtec el costo de prestar las maquinarias. De esa forma, la Intendencia estaría recibiendo el producto y las máquinas sin costo, y lo único que tendría que hacer es poner el operario y el combustible, para solucionar el problema del polvo de las calles de tierra. Por último, Efice podría cobrar el producto que estaría entregando, que es algo que no está sucediendo en la actualidad.

Esta es una propuesta en la que todos ganan: en primer lugar, gana la sociedad porque se le soluciona un problema de salud; gana el Gobierno en cuanto a imagen, porque está solucionando un problema de salud, que no es menor, y el monto de dinero que puede parecernos grande a nivel personal, es relativamente muy pequeño frente a los presupuestos nacionales.

Como decía, se estaría solucionando el tema de las máquinas, que prestaría Efice, que no solo podría cobrar, sino vender a través del Roadtec casi la totalidad del cloro que hoy exporta a Brasil, muchas veces a costos marginales porque el flete es muy caro. Obviamente, con esto mejoraría la ecuación económica de Efice y, reitero, podría cobrar, que es otro objetivo importante.

Entonces, armamos un proyecto basado en el fosfato bicálcico, en una planta tres veces más grande en cuanto a clorosoda y cuatro veces más grande en cuanto al volumen total del producto, a la que le agregamos como un accesorio un parque eólico de un tamaño de sesenta megawatts, equivalente a la energía que consumiría ese nuevo Efice, que es el principal consumidor de energía eléctrica del país.

La energía eléctrica es nuestra principal materia prima, representa el 50% del costo directo de producción de cloro y soda. Por esa razón, entendimos que era interesante agregar una generación propia del consumo de energía que íbamos a tener, que no sería un autoconsumo, porque estaría físicamente en lugares distintos. Todavía no se ha creado el marco regulatorio de la matriz energética y de los costos de peaje de transmisión y distribución, pero no habría problema porque en la generación se vendería la energía a UTE y en la planta industrial se le compraría; y las cuentas internas de la empresa se compensarían. El parque eólico sería parte de Efice y del proyecto.

Este proyecto fue declarado de interés nacional en 2010. Pasamos todos los filtros y obtuvimos las mejores calificaciones de la Comap, que califica en función de una serie de elementos predeterminados. Obtuvimos las mejores calificaciones porque este proyecto genera una serie de beneficios importantes para el país desde el punto de vista social, de la fuente de trabajo y de las exportaciones.

Otro efecto importante de este proyecto es que los dos tercios adicionales de soda cáustica que vamos a producir -el tercio actual ya lo estamos vendiendo a los clientes tradicionales- se venderían totalmente a las pasteras. Estas empresas tienen dos materias primas críticas: madera y soda cáustica.

La soda cáustica la tienen que traer del hemisferio norte porque en el Cono Sur —en Brasil-, hay una escasez de más de un millón de toneladas por año. Hoy en día, las dos pasteras que están en funcionamiento están consumiendo noventa mil toneladas por año, y, como dije, la traen del hemisferio norte. ¿Cómo la traen? Traen un Bull Terrier, un barco granelero de líquidos, con tanques gigantes de veinte mil, veinticinco mil toneladas, al puerto de Santos, en San Pablo, descargan a un barquito de entre tres mil y veinticinco mil toneladas. Este barquito puede venir hasta Conchillas y Fray Bentos por el calado, llegar a las terminales de las pasteras y descargar tres mil toneladas y otra vez hasta Santos para volver a cargar. Esto implica costos adicionales de logística, operativa y manipuleo muy grandes, amén de que le genera riesgos de interrupciones de suministro. En los años que lleva UPM trabajando ya debe haber cortado la producción unas diez veces por falta de soda. En esa operativa puede haber múltiples circunstancias por las cuales llega tarde un barco y se quedan sin soda.

Nuestro proyecto estaría en condiciones de abastecerles el 50% de las necesidades actuales de soda de las dos pasteras. Esto no sería solamente un suministro alternativo nacional, local, para estas empresas, sino un back up importante. Le estamos ofreciendo además una batería de tanques en nuestra planta desproporcionada para lo que realmente precisa una planta de cloro, pero buscando darles la tranquilidad. No hacemos esto por simpáticos, sino para entusiasmarlos a ellos para que hagan un contrato de abastecimiento de soda cáustica con nosotros a largo plazo, por ejemplo, a cinco años. Pretendemos que esos contratos que celebremos sirvan como garantía para gestionar con los organismos internacionales financieros la obtención de los créditos. Creemos que el contrato de venta de energía a UTE por veinte años, que generaría ese parque eólico, también es un apalancamiento muy importante y lo ven con muy buenos ojos los organismos crediticios. Todavía no hemos avanzado desde el punto de vista técnico y burocrático, pero las averiguaciones primarias que hemos hecho al respecto son positivas.

A efectos de ubicarlos, quiero señalar que Efice se ubica en Ruta N° 1, kilómetro 25, frente a Isusa, pero más hacia Colonia. El terreno que cruza la autopista hasta el río, es de nuestra propiedad. Entonces, como tenemos que abastecer cuarenta mil toneladas de soda a las pasteras en Conchillas y Fray Bentos, en lugar de hacerlo por camión, estamos pensando en hacer un pequeño puerto fluvial flotante frente a la costa de Efice. El calado lo tenemos porque enfrente está la Isla del Tigre. Allí es Río Santa Lucía, entre Isla del Tigre y la costa. El río de La Plata está detrás de la Isla del Tigre. Eso sería factible de hacer en la medida en que se haga bien. La idea es construir por parte nuestra, dentro del proyecto, dos barcazas de dos mil toneladas de capacidad de soda cáustica cada una, que hagan el trayecto Efice-Conchillas, Efice-Fray Bentos, obviamente, con costos menores, y que también van a optimizar nuestra ecuación económica. Aunque pagaran el mismo precio que están pagando por todo ese periplo de Santos, les convendría comprarnos a nosotros por la cercanía, el back up, por una serie de elementos. Es importante destacar que todas esas ventas de soda son exportación, porque ellos son Zona Franca y al país le genera divisas alrededor de US$ 40:000.000 por año.

Como venía diciendo, terminamos armando un proyecto muy sólido y sustentable, con las mejores calificaciones de la Comap y esto se traduce en dos factores. Uno de ellos es que nos fijaron el 72% del monto de inversión susceptible de exonerarse fiscalmente. Es un porcentaje muy alto en comparación con otros proyectos. El otro es el plazo para utilizarlo. Porque si nos exoneran 80% o 90% pero nos dan cinco años para utilizarlo fiscalmente, no dan el tiempo para poder utilizarlo. Nos dieron dieciocho años. Esto le dio una fortaleza y sustentabilidad al proyecto desde el punto de vista económico-

financiero, que resulta muy interesante a los organismos financieros con los que estamos hablando para obtener la financiación. Este proyecto es doblemente ambicioso si lo miramos desde la óptica de que somos una empresa uruguaya, cien por cien nacional, que viene reinvirtiendo desde toda la vida en crecer en la producción y, por lo tanto, no tenemos la espalda financiera de una multinacional que puede invertir treinta o cuarenta millones de dólares.

SEÑOR DELGADO.- ¿Cuál es la inversión del proyecto?

SEÑOR GÓMEZ ALCORTA.- La inversión del proyecto total es de US$ 300:000.000, que es algo muy importante desde la óptica de una empresa de capitales cien por cien nacionales. Además, como he dicho recién, hemos vivido toda nuestra vida un proceso de reinversión, o sea que no tenemos grandes dineros para invertir. Sin perjuicio de ello, seguimos adelante y fuimos buscando y encontrando soluciones para ir sorteando esos problemas. Por ejemplo, el contrato con UTE, en la medida que lo cedamos totalmente al organismo crediticio, proyectado a veinte años a valores promedio, llega a US$ 500:000.000 de venta de energía al ente. Es decir, en la medida en que se ceda totalmente la cobranza al organismo crediticio, UTE le pagaría directamente todos los meses al organismo crediticio la generación de energía que se produjo ese mes. Después de que se ponga en marcha el parque eólico, se diría que el riesgo es cero. Lo que podría pasar es que no haya viento, que UTE no pague; realmente, cosas que se pueden considerar inexistentes.

A mi modo de ver, hemos logrado generar una combinación de cosas que dieron respaldo al proyecto. Hemos avanzado en forma importante en negociaciones con el BID, y ya hemos pasado tres etapas primarias, en las que se nos dio luz verde para seguir avanzando en el proyecto. En este momento estamos prontos para firmar un contrato entre la empresa y el BID. Eso establece una serie de condiciones, pero la principal es que, a partir de ahí, el BID fija recursos humanos y económicos para dedicarse a estudiar en profundidad el proyecto y las diferentes fórmulas de financiación que podría ofrecer. Inclusive, hasta pueden evaluar la posibilidad de liderar clubes de bancos que estén interesados en financiar. En general, cuando el proyecto ya fue estudiado y tiene luz verde del BID los demás bancos dan por bendecido el proyecto desde el punto de vista de sus peligros, riesgos y capacidad de repago, entre otras cosas, más allá de que, casualmente, en el último mes -es increíble como se desparraman las noticias en el mundo financiero- se nos acercaron dos grandes grupos financieros privados, interesados en hablar para intervenir en la financiación del proyecto y a uno de ellos hasta le podía interesar financiarlo en un cien por cien. De manera que el proyecto es a prueba de balas. Tiene que aprobarse de todas formas porque no tiene ningún punto débil, ni siquiera en el financiamiento, a pesar del monto importante que es de US$ 120:000.000 de parque eólico y US$ 180:000.000 de la planta industrial. Esta es totalmente nueva; irá al lado de la actual, pero no es una ampliación de ella y tendrá una tecnología de última generación, llamada Generación 6. Esta tecnología es la más eficiente en consumo de energía eléctrica por tonelada de cloro. O sea que es la más competitiva y, además, la más limpia; es totalmente limpia. No sucede así con la que tenemos en funcionamiento, que es tecnología de los cincuenta, con celdas con catalizador a mercurio. Si bien todavía en Europa el 35% del cloro se sigue produciendo con celdas como las nuestras, están condenadas a desaparecer. Ya hay una fecha fijada por la Conferencia de Minamata que establece que a partir de 2025 no deben existir en el mundo plantas de cloro con tecnología de mercurio, porque quieren erradicarla. Deben poseer tecnología a membrana, que es la que estaríamos implantando nosotros.

Nuestro proyecto consiste en hacer una planta totalmente nueva, el triple de grande en términos de producción, y el día que comience a funcionar se desactivará la planta

vieja, que es la que está condenada a cerrar algún día antes de 2025. Se trata de un compromiso que, de alguna forma, hemos adquirido con la Dinama. La idea no es esperar a esa fecha, porque para el Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente es una responsabilidad, una carga, manipular una planta que está condenada, sin perjuicio de que contamos con las más exigentes normas para su manejo y no existe contaminación de los operarios. Cumplimos con las normas internacionales, realizamos los análisis de orina a todo el personal que tiene contacto con la producción, seguimos el procedimiento con gráficas y contamos con técnicos previsionistas. Además, hemos implementando sistemas de hermetización y succión, debido a la vaporización del mercurio, ya que su gas produce contaminación. También hemos puesto dentro de la planta filtros catalíticos -los últimos inventados en el mundo para este tipo de plantas- que extraen al producto final todas las trazas de mercurio antes de venderlo.

Por ejemplo, en 2011 el Presidente de la Conferencia de Minamata, el uruguayo Lugris, nos preguntó si estábamos dispuestos a recibir una auditoría de mercurio en nuestra planta. Le dijimos que sí y durante una semana contamos con la presencia de unos europeos. Realizaron un informe de varias carillas en el que, prácticamente, nos felicitaban por lo bien que estábamos manejándonos, lo que iban a tomar como modelo para implantar en diferentes plantas del mundo con esta tecnología.

Casualmente, este viernes nos visitará nuevamente el señor Lugris y una comitiva de doce personas -de las cuales tres son del Ministerio y dos de la Dinama y el resto extranjeros- por un tema más interesante. La Conferencia de Minamata, que depende de la Unep que, a su vez, depende de la ONU, está pensando en proveer una determinada cantidad de fondos de la ONU. La Unep tiene el cometido de adjudicarlos a los gobiernos de los países que tienen celdas a mercurio. Se trata de fondos muy blandos y hasta se habla de que algunos pueden ser no retornables. Esto quiere decir que se entregan a los gobiernos para ayudar a los países a la reconversión tecnológica. Por eso, esta visita es doblemente interesante; los vamos a recibir el viernes en la planta; concurrirá una comitiva de doce personas, de las cuales tres son del Ministerio, dos de Dinama y el resto son todos extranjeros. También vamos a profundizar en la posibilidad de obtención de fondos que, obviamente, ayudaría bastante al tema financiero.

Además, en los últimos tres años creamos en Efice un Departamento de Innovación, en el que se puso a un ingeniero químico -a quien algunos querían jubilar, porque ya lleva treinta y cinco años trabajando en Efice-, a trabajar exclusivamente todo el día en qué productos derivados del cloro se podían inventar, que es uno de los grandes objetivos para el manejo de este negocio. Como decía al principio: colocar el cloro con el mayor valor agregado posible. Se trata de un empleado que hace treinta y cinco años que trabaja con nosotros; inclusive, algunos pensaron en la posibilidad de que se jubilara. Pero lo pusimos a trabajar en eso y la verdad es que estamos sorprendidos de la cantidad de productos de innovación que están saliendo, que pasan por áreas muy interesantes, como los promotores de cultivo agrícola, como el arroz. Llevamos tres años de experiencia con el cultivo arroz, uno con la empresa consultora Conarroz. De todo esto voy a dejar material.

En definitiva, ¿qué obtenemos regando este producto con aviones fumigadores, que es lo que se hace usualmente en las plantaciones de arroz? Esto consiste, simplemente, en agregar este producto, que es un cloruro de calcio en una determinada dilución, que al regarlo actúa como un fertilizante exfoliar que entra en la planta. Obtenemos, como ya hemos constatado, un aumento de 30% más de toneladas en la producción de arroz, en la misma cantidad de hectáreas, lo que llevado a la producción nacional, significa decenas de millones de dólares de mayor riqueza para el país; mayor divisa, porque se exporta casi todo, y productos para la nutrición animal. También estamos llevando a cabo

con el Inia la experiencia de dar a los bovinos cloruro de calcio en determinadas condiciones, lo que causa un efecto retardador de la urea que tienen en el rumen y hace que asimilen mayor cantidad de proteínas. Por lo tanto, con los mismos kilos de grano ganan más kilos de peso en carne. Esto es inocuo desde todo punto de vista. No afecta la salud del animal ni su carne, ni la planta ni los que comen la planta. Ya está probado.

También los productos para mejorar algunas enfermedades de las vacas lecheras y algunos acumuladores de calor con cloruro de calcio, porque tiene la propiedad de mantener el calor durante más tiempo que el agua, ahora que están de moda los calefactores solares. Se trata de calentar agua en un tanquecito que hay al lado de la pantalla solar. Lo que estamos diseñando es un esquema en el que lo que caliente sea cloruro de calcio en vez de agua, y con intercambiadores de calor hacer que el mismo calor acumulado dure más horas, manteniendo la temperatura más alta, obteniendo mayor eficiencia en su uso.

Uno de los más revolucionarios que hemos encontrado es un ácido hipocloroso, en el que, con ciertas características, pueden introducirse instrumentos quirúrgicos, por ejemplo, eliminando cualquier germen, virus o lo que sea, y no corroe su metal. Asimismo, puede desinfectarse totalmente un block quirúrgico con mucha mayor efectividad que cualquier otro método.

Por último, el que nos tiene más sorprendidos -tal vez, más a mí que a nadie- es la producción de silicio a partir de ácido clorhídrico y ceniza de cáscara de arroz. Algo muy fácil. Nuestro químico ya tiene desarrollada la forma en que habría que hacerlo: en algunas ocasiones con hornos a alta temperatura y, en otras, con hornos a presión. Pero a nivel de laboratorio se llegó al silicio calidad solar, que no es, nada más y nada menos, que el polvito que se usa para hacer los paneles solares; lo que hacen en el primer mundo. Además de lo económico que resulta, esto causa dos efectos. Uno es la imagen de Uruguay como exportador de un producto de altísima tecnología: el silicio de calidad solar, que se hace en pocos países del mundo. Sería un producto cien por cien nacional, más que la cáscara de arroz y el ácido clorhídrico que producimos y, quizá, hasta con la posibilidad de que algún capital que fabrique paneles solares venga a instalarse acá, ya que tendría la materia prima en forma local.

Debido a este proyecto, a estos productos de innovación y al desarrollo de Roadtec, desde hace unos cuatro años teníamos en la mira los caminos para salir de la situación de competitividad comprometida que tenía la empresa. ¿Por qué se comprometió la competitividad de la empresa? Principalmente, por tres motivos. El fundamental es que la energía eléctrica, principal insumo de nuestra fábrica -50% de costo directo de producción- creció en dólares un 500% por diferentes políticas de UTE. Alguien puede decir que en diez años pasaron muchas cosas, por ejemplo, con el petróleo.

¿Cuál es la situación de hoy? El precio de energía que paga Efice es más del doble del que pagan los fabricantes de cloro de Argentina y de Brasil. Por otra parte, son unidades de producción entre treinta y cuarenta veces más grandes que Efice. Por lo tanto, debido a la economía de escala, tienen costos más baratos, ya que diluyen los costos fijos entre más volumen de venta y productos. Si pagáramos el mismo precio de energía, estaríamos en una desventaja competitiva.

Con todas estas cosas que inventamos, fuimos superando la desventaja competitiva, pero en los últimos tres o cuatro años se empezó a disparar el precio de la energía. Hace exactamente cuatro años que la empresa empezó a dar una ecuación de pérdida. Hace más de dos años, hicimos dos planteamientos al Poder Ejecutivo. Uno de ellos fue que igualaran el precio de energía que pagamos con el de Argentina y Brasil. No pedimos que nos subsidien por ser más chicos, pero por lo menos que no nos pongan la

mochila de tener que pagar el doble porque sería un milagro económico que pudiéramos competir. El otro planteamiento fue el de Roadtec, que nos permitiría colocar todo el cloro que exportamos, muchas veces a costos marginales, con un valor agregado importante. Con esta propuesta todos ganan; no le hemos encontrado puntos flacos. Nadie se puede oponer a que se solucione un tema de salud a la población y, de la forma que está planteado, es muy razonable.

Fuimos financiando esta situación de pérdida que se empezó a generar hace cuatro años, apostando a que todas estas cosas salieran. El proyecto es muy grande y no es fácil obtener la financiación, sin perjuicio de que ahora ya estamos muy cerca de obtenerla, pero no son cosas para mañana ni para pasado. El parque eólico demora un año en construirse y la planta industrial -desde la primera puesta de dinero para el constructor de la planta- demanda veinticuatro meses de construcción para ponerla en marcha. Fuimos obteniendo financiación, apostando a que, por lo menos, nos iban a equiparar en el precio de energía eléctrica y al contrato de Roadtec.

A fines de 2012, empezamos a tener malos balances y los bancos nos comenzaron a restringir líneas de crédito. Se sumaron dos cosas negativas: los bancos querían que achicáramos los pasivos y la ecuación económica de la empresa era de pérdida. En ese momento, recurrimos a UTE para solicitar que nos financiara el consumo de energía eléctrica, que es un monto de dinero muy alto, de más de US$ 600:000 por mes. Tuvimos una buena acogida. Comenzaron a darnos financiación en pesos, con un interés razonable, y fuimos amortizando los bancos y financiando la pérdida. En enero de 2013, UTE nos dijo que no nos financiaba más y que teníamos que llevar más garantías. Ya habíamos dejado garantías, pero no alcanzaba porque "Efice es una planta vieja y si se remata no vale nada". Nos dijeron: "Si no hay más garantías, no hay más financiación". En ese momento, tomé una decisión personal importante y di en garantía hipotecaria mi casa y un campo que poseo. Se liberaron las financiaciones y pudimos seguir funcionando sin mayores problemas.

En mayo de este año, UTE nos dijo: "Basta". A pesar de las garantías, no podemos seguir financiándoles. Nos pusieron entre la espada y la pared porque no teníamos fuentes de financiación y seguimos teniendo una ecuación de pérdida por las razones que expliqué anteriormente. Había que tomar una decisión importante para la empresa y no existían muchas opciones. Una de ellas era cerrar Efice como planta industrial. Amigos y asesores me decían que era lo más cómodo, que podía transformar la empresa en una importadora. Tenía toda la infraestructura -tanques, camiones-, los conocimientos del mercado, los clientes y sabía dónde abastecerme con los colegas de los países vecinos.

Como seguramente tengo una deformación profesional genética de industriales -nos preceden cuatro generaciones-, decidí seguir por varios motivos. Uno de ellos es que no me resulta ajena la responsabilidad o el compromiso que siento con la historia que tengo detrás de mí. Otro, se debe al compromiso que siento -lo digo con honestidad- con todas las familias que viven de Efice, produciendo. Efice importadora reduciría su personal a un 20% de lo que tiene ahora. Además -lo digo honestamente, no es discurso; lo he vivido en la Cámara de Industrias-, de alguna forma, nos rebelamos frente al proceso de extranjerización y desindustrialización que se ha vivido en los últimos veinte años. En la industria química tenemos miles de ejemplos. De todas las jaboneras que existían, ahora no hay ninguna. Y ya no me refiero a capitales uruguayos, sino que no existen como industria; se importa todo. En varios sectores está pasando lo mismo. Creemos que eso no es bueno para el país, para los trabajadores ni para el futuro de nuestros hijos y nietos; no es bueno que piensen que el camino es que Uruguay se desindustrialice. La industria es una de las fuentes de trabajo más genuinas que tiene el país. Otro motivo consiste en que significaría abandonar el proyecto de expansión, al que le tenemos

mucha fe. Si no sacamos adelante el proyecto, tampoco podremos sacar adelante una lista de treinta productos de innovación.

Tomamos la decisión de seguir; no fue caprichosa ni irracional. Por lo tanto, lo menos que podíamos hacer era enderezar la ecuación negativa que teníamos. Durante junio estuvimos pensando qué combinación de cosas podíamos encontrar para hacer que la ecuación económica volviera al equilibrio. En este análisis priorizamos en minimizar el personal enviado al seguro de paro para generar el menor perjuicio posible. Tenemos una muy buena relación con la gente. En la planta, hay empleados que trabajan desde hace cuarenta y ocho años. A veces, aunque uno quiera o no, se generan relaciones afectivas

Uno de los factores para seguir adelante consistió en bajar en forma importante la producción de la electrólisis -que es lo que rompe la molécula de sal-, al nivel necesario para abastecer a todo el mercado interno de cloro. De esta forma, el mercado se abastecerá de forma normal. Habrá cloro para potabilizar el agua, hipoclorito de sodio para lavandinas y ácido clorhídrico para las pasteras, producto clave para ellas. A los efectos de generar ese cloro, debemos bajar la producción de la planta de electrólisis a menos de un 50%. Por lo tanto, en la planta estamos trabajando en los horarios más baratos. La industria tiene tarifa triple horaria. Hay tres horarios en las veinticuatro horas que tienen diferentes precios. La relación de precio más barato con respecto al más caro es uno a cuatro. Entonces, estamos trabajando desde la hora cero hasta las ocho o nueve de la mañana. Esto tiene una serie de complicaciones. Además, estamos asumiendo riesgos porque la planta trabaja a temperatura y hay dilataciones y desgastes de equipos, pero lo tenemos estudiado. De esta forma, bajamos significativamente nuestro precio de energía eléctrica: en el orden de un 30%.

El otro factor que incidió fue enviar al seguro de paro a treinta y tres empleados de la fábrica y a diez del área administrativa. Además, se concretó el egreso del gerente general, que hacía diez años que estaba en la empresa. Tenía el sueldo más alto y yo asumí ese cargo, sin ese sueldo. Por otra parte, bajé el sueldo de los Directores de Efice a menos de la mitad.

La última pata de la combinación fue que como vamos a dejar de producir una cantidad importante de soda cáustica al bajar la producción a esos niveles -el mercado interno la requiere; hay clientes tradicionales como Fanapel, Conaprole, OSE-, logramos realizar un acuerdo con un colega argentino -con el que tenemos una buena relación desde hace treinta años- y conseguimos que nos venda la cantidad que nosotros no producimos a un costo marginal de producción. Esto no lo hizo solo por buen tipo, sino porque tenía capacidad ociosa en su planta. O sea que le podía dar más energía y salmuera a la planta y obtenía más cloro y soda. El cloro lo tiene colocado y nos vende la soda.

Entonces, cuando vendemos esa soda que importamos a un precio tan bajo, que no es el del mercado, nos queda un margen, que es el que permitió reducir la cantidad de personal que fuera al seguro de paro. Con esa combinación de cosas logramos enderezar el barco y ponerlo en equilibrio desde el punto de vista económico.

En estos momentos de alta irritación y de actividad sindical, obviamente, uno de los temores era tener un problema sindical que pudiera terminar obstaculizando todo eso.

Efice S.A. tiene la característica de que hasta ahora, a lo largo de estos sesenta años, nunca tuvo un conflicto. Siempre tuvimos una excelente relación con el personal. Lo primero que hice fue ir a hablar al STIQ, que es el sindicato madre de la industria química, a plantear la situación. De ahí me fui a la planta a contar al personal todo esto que les estoy diciendo a ustedes. No solamente no tuvimos ningún conflicto, sino que

logramos algo que para mí es muy importante, que es que el sindicato entendiera la situación en la que estamos, y lo relativamente fácil que sería obtener esas dos cosas del Gobierno. Tanto fue así, que se pusieron a trabajar desde el punto de vista de la gestión política del sindicato, para tratar de que en el plazo más corto posible se obtuvieran esas dos cosas. En la medida que se obtengan estas dos cosas, se revierte inmediatamente toda la situación. La planta volvería a funcionar al cien por cien, el personal del seguro de paro volvería a trabajar normalmente, y pasaríamos a vender el cloro que antes vendíamos en forma marginal y nos daba pérdida, a través de Roadtec. Esto daría una ecuación económica positiva.

Con esto se reactivarían inmediatamente las gestiones de financiación del proyecto que tenemos entre manos y que estamos convencidos de que tiene que salir. Además, si este proyecto se concreta, estoy convencido como industrial y como empresario, que sería un buen ejemplo de que se puede hacer algo así, es decir, llevar adelante un proyecto de esta magnitud y envergadura, que para las dimensiones uruguayas parece muy grande pero que se puede hacer en la medida en que haya un poco de inteligencia, habilidad y ayuda de parte del Gobierno, sin que signifique nada criticable desde ningún ángulo, porque son todas cosas transparentes y no tendría puntos débiles.

Les voy a dejar seis juegos de carpetas con todo lo que les he contado del proyecto, de los productos de innovación, del silicio solar, un resumen de este ayuda memoria que me hice, y una carta que escribí para esta Comisión, con toda la exposición de motivos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Realmente ha sido un gusto escucharlos. También es un gusto para el país tener una empresa de estas características y magnitud, y que con las dificultades que hoy tiene esté pensando en una inversión de US$ 300:000.000. Realmente es para felicitarlos. Nosotros también nos vamos a sumar a las gestiones para ver si se pueden lograr esos objetivos. Vamos a seguir trabajando en el tema y posiblemente los vayamos a convocar nuevamente.

Para mí, que no conocía el tema, fue una sorpresa escuchar todo el desarrollo de este proyecto de inversión, a pesar de las dificultades que hoy están transitando.

(Ocupa la Presidencia el señor Varela Nestier)

SEÑOR BATTISTONI.- Como químico que soy y como estudiante que fui, esta industria del cloro-soda siempre ha sido un orgullo para la Facultad, en el sentido de que es una industria nacional que tiene más de cien años de desarrollo. Es impresionante. Tuve oportunidad de estar varias veces en la planta, ya estando en el Departamento de Planificación de la Intendencia, y uno queda maravillado cuando va a la empresa y ve las bombas de plástico torneadas desarrolladas por la propia empresa para manejar el material corrosivo. Es una empresa que se maneja con dos elementos —el cloro y el sodio- y a partir de ellos tiene que generar un abanico de productos para que sea sustentable, porque se tienen que utilizar los derivados del cloro y los del sodio.

Han venido desarrollándose permanentemente en lo que tiene que ver con la calidad en la producción de los derivados del cloro. Muchas veces en el imaginario de la población no está claro que la sanidad pública depende del cloro. Eso debería ser una industria casi estratégica soberana; deberíamos tener la capacidad de potabilizar el agua, independientemente de cualquier contingencia.

Como integrantes de la Comisión de Industria, Energía y Minería, deberíamos hacer el máximo esfuerzo y realizar todos los contactos posibles para solucionar este tipo de problemas, que son propios de las crisis de crecimiento, y se juega mucho para el país.

El arroz es el vegetal que concentra más silicio en la cáscara. Cuando ésta se quema, queda el silicio, que es altamente contaminante para los campos de la zona arrocera. No se puede ni siquiera transportar, porque es algo tan fofo, que se gastaría dinero en comprimirlo y se perdería plata.

Con la propuesta que hacen se solucionaría un problema de contaminación y generaríamos una industria de punta, la industria de las obleas fotovoltaicas. Eso es lo último que ha desarrollado Efice en su Departamento de Innovación.

Yo me siento responsable, independientemente del partido político que sea, de que esto funcione. Entiendo que muchas veces en el Estado pueda haber problemas burocráticos y diferentes velocidades, y que no todo pueda cuajar en un proyecto concreto, pero me siento responsable porque podemos ayudar.

Uruguay no puede perder una industria de este tipo. Creo que todos los estudiantes de Química recuerdan al profesor Giribaldo. Su cuadro está en todos los laboratorios de la Facultad, por lo menos en los de análisis.

Simplemente, me gustaría tener otra oportunidad de diálogo en esta Comisión para continuar con este tema.

SEÑOR PRESIDENTE.- Voy a hacerme eco de las palabras del Diputado Battistoni, que está mucho más capacitado desde el punto de vista profesional para interpretar toda la información que nos dieron.

Quiero decir que escuché asombrado. Conocía a Efice y parte de su producción, pero no imaginé jamás las posibilidades que podía tener para el país el hecho de que sigan desarrollando las actividades como lo vienen haciendo desde hace más de cien años.

Esta es una empresa estratégica para el país desde el punto de vista de la soberanía. Por lo tanto, más allá de las dificultades que existen -que sabemos que siempre son complejas de resolver a nivel del Estado-, el compromiso que asume Battistoni lo asumimos todos. En nuestro papel de articuladores -que muchas veces no se ve pero desde mi punto de vista es el más eficiente-, asumimos la carga de trabajar junto a ustedes, al sindicato y a todos los actores que quieran desarrollar lo que están haciendo ahora y el proyecto que plantean, que me parece extraordinario desde todo punto de vista.

Cuenten con nuestro apoyo. Nos comprometemos en tal sentido. Tengo la certeza de que vamos a salir adelante, porque encontraremos los interlocutores necesarios a nivel del Estado para que esto se pueda resolver.

SEÑOR GÓMEZ.- El Ministro de Industria, Energía y Minería está en conocimiento de todos los detalles, y totalmente consustanciado con que esto tiene que salir. Es un tema no menor.

SEÑOR PRESIDENTE.- No tengo dudas. Cuando me referí a interlocutores preocupados y ocupados imaginé al Ministro de Industria, Energía y Minería.

Agradezco vuestra presencia. Insisto: mantengamos la vinculación permanente, y sepan que las puertas están abiertas siempre que lo necesiten.

Se levanta la reunión.

≠